Čam. 191 k

13.1. 03. 93

Xerokopieren aus konservatorischen Gründen nicht erlaubt
Nur im Lesesaal benützbar

25.—

ZUR THEORIE DES PREISES

MIT

BESONDERER BERÜCKSICHTIGUNG

DER

GESCHICHTLICHEN ENTWICKLUNG DER LEHRE.

ZUR

THEORIE DES PREISES

MIT

BESONDERER BERÜCKSICHTIGUNG

DER

GESCHICHTLICHEN ENTWICKLUNG
DER LEHRE.

VON

DR. ROBERT ZUCKERKANDL,
PRIVATDOCENT AN DER UNIVERSITÄT WIEN.

Bayerische
Staatsbibliothek
München

LEIPZIG,
VERLAG VON DUNCKER & HUMBLOT.
1889.

Wb/52/422.

Staatsbibliothek
MÜNCHEN

Das Recht der Übersetzung bleibt vorbehalten.

Piererische Hofbuchdruckerei. Stephan Geibel & Co. in Altenburg.

VORWORT.

Der gröſsere Theil dieses Buches ist der Darstellung der geschichtlichen Entwicklung der Lehre vom Wert und Preis gewidmet. Es ist dies meines Wissens der erste Versuch einer umfassenden Dogmengeschichte dieser Lehren, ein Unternehmen, dessen Schwierigkeiten mit Rücksicht auf die groſse Zahl der zu behandelnden Theorieen und die Unklarheit vieler derselben kein Sachkundiger unterschätzen wird.

Die Darstellung der geschichtlichen Entwicklung einer Lehre hat den praktischen Zweck, den Punkt zu kennzeichnen, bei dem wir angelangt sind, und die Wege zu weisen, auf welchen der Fortschritt der Wissenschaft zu erfolgen hat. Es ist ein erfreuliches Ergebnis des jüngsten Widerstreites über die Aufgaben und Methoden der Nationalökonomie, daſs bezüglich einer Reihe von wichtigen Fragen, insbesondere der Wert- und Preislehre nunmehr allgemein anerkannt wird, man könne zu wissenschaftlichen Wahrheiten auf dem Wege gelangen, daſs man die uns umgebenden Erscheinungen als typische Wirkungen bleibender Grundkräfte methodisch richtig erfaſst. Hat doch erst kürzlich ein hervorragender Anhänger der historischen Schule rückhaltlos ausgesprochen, daſs „die Grundthatsachen der Preisbewegung . . sich überall ziemlich

gleichmäſsig“ wiederholen, und „daher historischer Untersuchung nicht so sehr bedürftig“ seien, sowie daſs es sich „mit vielen elementaren psychologischen und natürlichen Thatsachen, die das Wirtschaftsleben konstituieren und beeinflussen“, „ähnlich verhalte“.

Stellt sich demnach das in der nachfolgenden Dogmengeschichte geschilderte Jahrhunderte alte theoretische Streben als ein im Prinzipe berechtigtes heraus, so sind die Ergebnisse der Doktrin doch nicht so beschaffen, daſs wir bei noch so sorgfältigem Eklekticismus uns in den Besitz der ganzen Wahrheit oder auch nur eines wichtigen Teiles derselben zu setzen vermöchten. Die Lösung der Preisprobleme ist vielmehr auf neuer, erst vor kurzem gelegter Grundlage zu versuchen. Dies zu beweisen und die realistische Lehre vom Preis auszubauen, ist die Aufgabe, die ich mir in diesem Buche gestellt habe.

Wien, im Dezember 1888.

Der Verfasser.

Inhaltsverzeichnis.

Einleitung . Seite 1—9

Zur Terminologie. Valor und pretium bei den Juristen, value, worth und price bei den englischen Autoren vor A. Smith. Intrinsic value bei denselben Autoren. Die Terminologie der italienischen Autoren vor A. Smith. A. Smith und seine Nachfolger einerseits in England und Frankreich, andererseits in Deutschland. Darstellung der in diesem Buche angewendeten Terminologie. Einheitlicher Wertbegriff. Der Preis als Resultierende der Wertschätzungen Seite 10—28

Geschichte der Wert- und Preis-Theorien. Einleitung. Unterschied zwischen den subjektiven und mechanischen Theorien. Einreihung aller Theorien unter drei Kategorien: die subjektiven Lehren, Angebot und Nachfrage, Produktionskosten- und Arbeitstheorie. Die juristischen Lehren über Wert und Preis. Johannes Nider und Scaccia. Die Reihenfolge der nationalökonomischen Wert- und Preislehren Seite 29—43

Die subjektiven Wertlehren. I. Italien, Frankreich, England. 1. Darstellung der Lehren von Davanzati, Montanari, Galiani, Turgot, Condillac, der Physiokraten. 2. Die Lehre A. Smiths. Gebrauchswert und Tauschwert. Seine Problemstellung mafsgebend für die englische Nationalökonomie. Die Ansichten der letzteren über den Ursprung des Wertes und das Mafs der Kaufkraft. Ricardo, Malthus, Torrens, Macculloch, de Quincey, Bailey, Senior, J. St. Mill, Macleod. Jevons' neue subjektive Lehre, sein Einflufs auf die englische Nationalökonomie, Cairnes, Sigdwick, Marshall, Bonamy Price Seite 44—88

II. Deutschland. 1. Darstellung der deutschen Wertlehre in der ersten Hälfte dieses Jahrhunderts. Soden, Hufeland, Storch, Lotz. Die Theorie des letzteren mafsgebend. Ihm schliefsen sich an: Bernhardi, Hermann, Rau, Riedel, Schütz, Roscher. Kritik dieser Lehre. 2. Die Reaktion gegen die idealistische unökonomische Auffassung des Gebrauchswertes in der deutschen Wissenschaft. Hildebrand, Knies. Erwähnung der Friedländerschen Lehre. Beseitigung der bezeichneten Auffassung des Gebrauchswertes durch Schäffle. Die moderne deutsche subjektive Wertlehre. Carl Menger, v. Wieser, v. Böhm, Sax. — Die Lehre Neumanns Seite 88—122

Die Lehre von Angebot und Nachfrage. I. England. Allgemeine Charakteristik dieser Lehre. Locke, dessen Quantitätstheorie. Die Ableitung des Geldwertes bei Locke. Die ältere Lehre über den Geldwert. Oresmius, Budelius, Scaccia, Davanzati; die Lehre bei Montesquieu, Montanari, Harris, Hume. Die Anfänge der Lehre vom natürlichen Preis bei Harris, Cantillon und Stewart. Die Preislehre Stewarts. Adam Smith; Darstellung und Kritik seiner Lehre. Seine Problemstellung auch hier mafsgebend für die nachfolgende englische Doktrin. Ricardo. Die Voranstellung des natürlichen Preises. Diskussionen über die letzten Bestimmungsgründe des Preises. James Mill, Malthus, Macculloch, Senior. Die Veränderung der Doktrin durch J. St. Mill, seine Lehre von den Marktpreisen. Gesetze der Marktpreise; Thornton, Cairnes, Sigdwick, Shadwell, Price, Marshall, Walker. Seite 123—176

II. Deutschland. Allgemeine Charakteristik der deutschen Lehre. Jakob Hufeland, Lotz. Die Lehre Hermanns, Darstellung und Kritik. Ihr Einflufs auf die deutsche Doktrin; Riedel, Rau, Roscher. Modifikation der Lehre durch Schäffle; dessen Theorie und ihre italienischen Vertreter: Reymond, Ferrara. Veränderungen in der neuesten Lehre durch Neumann Seite 176—200

III. Italien und Frankreich. 1. Übergang von der subjektiven Lehre zur Lehre von Angebot und Nachfrage. Neri, Pagnini; Versuche, die Preisveränderungen arithmetisch zu fixieren: Genovesi, Verri, Ortes, Valeriani. Höchste Ausbildung der Lehre durch Gioja. Moderne italienische Theorien: Nazzani, Cossa. 2. J. B. Say; Charakteristik seiner Lehre, Widersprüche. Louis Say, Auguste Walras, Sismondi. Die Bedeutung Rossis.

Die neuere französische Schule schliefst sich an die englische Schule an, mit Ausnahme Bastiats; seine Lehre. Droz, Bedeutung Molinaris; Garnier, Cherbuliez, Baudrillart, Courcelle-Seneuil, Cauwés, Gide, Leroy-Beaulieu. Die Lehre Leon Walras' Seite 200—228

Die Arbeits- und Produktionskosten-Theorie. 1. Allgemeine Charakteristik. Petty, seine Lehre und Bedeutung. Locke, Cantillon, Harris, Stewart; Umänderung der Arbeits- in eine Produktionskostentheorie. Galiani, die Physiokraten, Beccaria. 2. Darstellung und Würdigung der Lehren A. Smiths. Seine Theorie des Kapitalzinses. 3. Vervollständigung seiner Lehren durch Ricardo; dessen Theorien, Darstellung und Kritik. Versuche der nachfolgenden Autoren, ihre Widersprüche zu beseitigen. James Mill; Diskussionen über den Ursprung des Kapitalgewinnes, Malthus, Torrens, Bailey, Macculloch. Die Abstinenzlehre: Senior, ihre Verwertung. 4. Beseitigung der Arbeitstheorie durch J. St. Mill, seine Lehre. Verhältnis der neuen englischen Nationalökonomie zu Ricardo: Bagehot, Cairnes, Marshall. Allmähliche Verwerfung der Lehren Ricardos. 5. Die Ricardosche Lehre bei den Sozialisten, insbesondere bei Rodbertus und Marx . Seite 229—297

Über die wichtigsten Aufgaben der Theorie des Preises. 1. Zusammenfassung der Ergebnisse der Dogmengeschichte. Feststellung der Bestimmungsgründe der Preise als erste Aufgabe der Theorie. Teilung der Preise in gewisse Gruppen. 2. Nähere Darstellung der Bestimmungsgründe der Preise bei wirtschaftlichen und nicht wirtschaftlichen Preisen. Die ersteren sind die kompliziertere Erscheinung. 3. Die Preise entstehen aus den verschiedensten Konfigurationen der Bestimmungsgründe. Die Charakteristik der Normalstände der Preise der verschiedenen Gütergruppen als zweite Aufgabe der Theorie. Die Möglichkeit einer Charakteristik der Marktpreise und der täglichen Preise. Seite 298—315

Wert und Wertschätzung. 1. Das Wesen des Wertes. Die verschiedenen Arten der Abhängigkeit von den Gütern. 2. Die Wertschätzung. Grenznutzen. Untersuchung über die rationelle Schätzung der Güter. 3. Die Wertschätzung der zu erwerbenden Güter, die Schätzung nach dem Preise. Die Schätzung der abzugebenden Güter. 4. Die Wertschätzung der Güter höherer Ordnung Seite 316—351

Die Preisbildung. 1. Die Preisbildung beim isolierten Tausch. Die Preisbildung, wenn viele Käufer intervenieren. Feststellung der jedem einzelnen derselben verfügbaren Quantitäten. 2. Wie werden in Wirklichkeit die verfügbaren Quantitäten ermittelt? Bildung eines Preises. Die Grenzen desselben. 3. Die Bestimmungsgründe des wirtschaftlichen Preises. Der Preis die Resultierende aus Wertschätzungen. 4. Die Preisbildung, wenn der Verkäufer Güter abgiebt, die er selbst nicht gebrauchen kann. Produktionskosten. 5. Schlufs Seite 352—384

Berichtigungen.

S. 14, Z. 1 der Noten lies alters its worth.
S. 45, Z. 11 v. u. lies „psychischen Reflex“ (st. psychologischen).
S. 47, Z. 16 v. u. lies bisognerebbe.
S. 143, Z. 4 v. u. (Anm.) lies „1755“ (st. 1759).
S. 145, Z. 3 v. u. lies „ersten Hälfte“ (st. zweiten).
S. 155, Z. 6 v. o. lies „als die wirksame Nachfrage“ (st. als wie).

Bayerische
Staatsbibliothek
MÜNCHEN

Einleitung.

Eine der ersten Fragen, bezüglich deren Schüler und Geschäftsmänner eine Antwort von der Volkswirtschaftslehre verlangen und erwarten, ist die, wie sich die Preise herausbilden, wovon die Kaufkraft der Güter abhängt. Und sicherlich ist es die Aufgabe der Volkswirtschaftslehre, nachdem sie das Wesen und die Zusammenhänge der volkswirtschaftlichen Erscheinungen darzustellen hat, diese Frage zu beantworten. Eine genauere Betrachtung der Wirklichkeit zeigt, dafs diese Antwort nicht mit Einem Satze erteilt werden kann, und wenn man die Sätze zusammenstellt, die an Stelle der Unkenntnis die Kenntnis setzen sollen, so findet man alsbald, dafs nur ein Teil der Erscheinungen unter dieselben falle, bis man in dem Bestreben, immer neue Regeln zu bilden, endlich zur Einsicht kommt, dafs es nicht möglich ist, alle wirklichen Preiserscheinungen, noch weniger aber alle möglichen zu fassen, und dafs die Liste der Preisbestimmungsgründe eine endlose ist.

Daraus folgt nichts anderes, als dafs man die gleichartigen Erscheinungen zusammenfassen und diejenigen Arten behandeln müsse, welche die zahlreichsten Einzelfälle in sich schliefsen. Man weifs dann nicht alles, aber

die Kenntnis ist doch nicht so bedeutungslos, daſs sie die Forschung nicht verlohnt.

Die Nationalökonomie hat sich denn auch weder durch die Schwierigkeit der Frage noch durch die Unmöglichkeit, sie ganz zu beantworten, von der Untersuchung derselben abschrecken lassen, und jeder Fachkundige weiſs, wieviel über den Preis geschrieben wurde. Allein die Ergebnisse der Forschung bleiben hinter den Erwartungen weit zurück, hauptsächlich aus dem Grunde, weil die Untersuchung bald auf eine falsche Fährte geriet. In der Lehre vom Preis wie in der Nationalökonomie überhaupt hat bekanntlich, seit einem Jahrhundert die englische Wissenschaft die Führung gehabt. Sie ging, wie bei der Behandlung der anderen Fachfragen, auch hier bloſs darauf aus, die streng wirtschaftlichen Erscheinungen zu erklären, in unserem besonderen Falle diejenige Preisbildung, wo beide Teile den gröſsten möglichen Tauschvorteil anstreben; diese nimmt aber nicht das ganze Gebiet der Preiserscheinungen ein. Eine derartige Untersuchung hat groſse Wichtigkeit; allein man muſs sich und die anderen darüber aufklären, daſs man nur einen Teil der Wirklichkeit behandle und daſs ein anderer groſser Teil derselben dabei auſser Betracht bleibt.

Die englische Nationalökonomie seit A. Smith und die von ihm beherrschte Theorie im allgemeinen hat in diesem Punkte gefehlt. Sie hat nicht nur nicht gesagt, daſs sie nur einen Teil der Preiserscheinungen behandle, sondern vielmehr die Ansicht zum Ausdruck gebracht, daſs die nicht streng wirtschaftlichen Preisbildungsfälle geringfügige Ausnahmen seien, die füglich auſser Betracht bleiben können. Dadurch erhielten die Ergebnisse ihrer Forschungen eine sehr weitreichende und fast allgemeine Geltung zum Nach-

teile der Wissenschaft, denn das alsbald von der Erfahrung diesen Lehren erteilte Dementi mufste naturgemäfs das Vertrauen in die Nationalökonomie erschüttern.

Auch davon abgesehen ist die englische Preislehre und Nationalökonomie nicht tadellos. Die Nationalökonomie hat, wie jede Wissenschaft, die Aufgabe, die Wirklichkeit zu erklären, und sie soll für ihre Untersuchungen die Methode wählen, welche die gröfsten Bürgschaften des Erfolges bietet. Die Methode, deren sich die englische Nationalökonomie bedient, war schon bei A. Smith die Deduktion, und an der Spitze aller Untersuchungen stand der Satz, dafs jedermann jederzeit seine wirtschaftlichen Interessen mit gröfster Sorgfalt wahrnehme. Daraus allein vermag man indes bekanntlich keine Wahrheiten abzuleiten; dieser Satz soll vielmehr nur die Richtung anzeigen, in der sich menschliche Erwägungen und Handlungen bewegen. Die thatsächlichen Umstände nun, unter denen der menschliche Eigennutz sich bethätigt, wenn Güter produziert, gekauft, verkauft oder konsumiert werden, sind, um die Deduktion durchzuführen, der Erfahrung zu entnehmen und mit möglichster Genauigkeit so anzusetzen, wie sie in Wirklichkeit sind. Und je glücklicher man in der Kombination dieser Umstände ist, um so mehr werden sich die Ergebnisse der Wirklichkeit nähern, das heifst jenem Teile der Wirklichkeit, wo allenthalben der Eigennutz uneingeschränkt herrscht und die Einsicht nicht fehlt, das zu thun, was dem Eigennutz entspricht.

In dieser Beziehung hat die englische Nationalökonomie schwer gefehlt und, wie mit Absicht, die thatsächlichen Umstände so angesetzt, wie sie in Wirklichkeit nicht vorkommen. Sie hat z. B. die Frage, ob die wirtschaftliche Macht unter den Kontrahenten ungleich ist, nicht auf-

geworfen, sondern angenommen, daſs Käufer und Verkäufer stets den gleichen wirtschaftlichen Rückhalt besitzen, und demgemäſs den Preis der Arbeit so behandelt, wie den Preis der Kohle oder des Eisens, trotzdem bekanntlich der Käufer der Arbeit viel mächtiger ist als der Verkäufer. Sie hat angenommen, daſs die Überführung des Kapitals aus einem Beschäftigungszweige in den andern leicht bewerkstelligt werden kann, trotzdem dies bekanntlich nicht der Fall ist. Sie hat angenommen, daſs die meisten Güter ohne Erhöhung der Produktionskosten beliebig vermehrt werden können, daſs jeder Unternehmer weiſs, wie groſs die Gewinste in den anderen Unternehmungen sind, daſs jeder Unternehmer, wenn in anderen Beschäftigungszweigen höherer Gewinn winkt, sofort sich der neuen Unternehmnug zuwenden kann, daſs jeder Arbeiter den Zutritt zu allen Beschäftigungen hat, daſs diesfalls jeder die Möglichkeit der freien Wahl, das richtige Urteil über die Schwierigkeit und Unannehmlichkeit der Arbeiten besitzt, Annahmen, aus denen man die verhältnismäſsige Gleichheit aller Gewinste und aller Löhne ableitete. Unter allen Annahmen war die des ausschlieſslichen Waltens des Eigennutzes fast noch die ungefährlichste, wenn die Ergebnisse der Untersuchung nicht verallgemeinert wurden. Die unrichtige Ansetzung der thatsächlichen Umstände muſste dagegen zu Ergebnissen führen, die durch die Wirklichkeit auch nicht annähernd bewahrheitet werden konnten.

Indem die Lehre derart den Menschen und die thatsächlichen Umstände vereinfachte, gelangte sie zu einer Reihe von Sätzen, die an Klarheit und Bestimmtheit nichts zu wünschen übriglieſsen. Allein da jede aufmerksame Betrachtung der Wirklichkeit die Unbrauchbarkeit dieser Sätze zeigte, so konnte ein Rückschlag nicht ausbleiben,

und in England hat bereits J. St. Mill den Übergang zu einer rationelleren Behandlung der Nationalökonomie bewerkstelligt. Die neuere deutsche Wissenschaft hat selbständig mit gröfster Eindringlichkeit immer wieder das Studium der Wirklichkeit gefordert. Bei dieser Umkehr wurde vielfach der Methode zur Last gelegt, was die unrichtige Anwendung derselben verschuldet hat; doch soll durch diese Bemerkung die Methode selbst nicht gerechtfertigt werden, die zu gefährlich ist, als dafs man ihre allgemeine Verwendung empfehlen könnte. Die deutsche Wissenschaft hat sich zweifellos das gröfste Verdienst erworben, indem sie die Unrichtigkeit der Ergebnisse der älteren Forschung betonte, und sie hat erreicht, dass die früher unbestrittene Autorität des A. Smith und Ricardo beseitigt wurde. Es ist nicht notwendig, hier in die Prüfung der Bedeutung, Leistung und Verdienste dieser Männer einzutreten, die trotz der erwähnten Irrtümer sehr grofs sind; es soll nur dargethan werden, dafs viele ihrer theoretischen Lehren unzutreffend sind und dafs die Voraussetzungen, von denen sie ausgingen, der Wirklichkeit nicht entsprechen.

Ähnlichen Irrungen begegnet man auch in der Geschichte anderer Wissenschaften, und man hat da, sowie man sich darüber klar geworden, dafs ein unrichtiger Weg eingeschlagen wurde, die Methode verbessert oder geändert. Die Nationalökonomie, die erst in den letzten hundert Jahren aus einer Kunstlehre in eine Wissenschaft umgewandelt wurde, befindet sich gegenwärtig in dem Zustande des Überganges zu einer rationelleren Behandlung; doch vollzieht sich dieser Übergang schwerer als in den andern Wissenschaften, weil neben dem Zweifel über die Methode der Forschung der Gegenstand der Wissenschaft selbst schwankend geworden ist. Die volkswirtschaftlichen Stu-

dien können sich, wie bekannt, in sehr verschiedenen Richtungen bewegen: neben der Beschreibung des heutigen Zustandes kann man sich mit der Reform des Bestehenden beschäftigen, man kann die Wirtschaftsgeschichte studieren, den Zusammenhang zwischen Gegenwart und Vergangenheit suchen, um die Gestaltung der Zukunft zu erraten u. s. w. Je nach der individuellen Neigung und Vorbildung pflegen die Forscher vorzugsweise den einen oder andern Zweig volkswirtschaftlicher Studien — naturgemäfs hält jeder seine Richtung für die wichtigste —, und es ist sicher, dafs dabei die theoretische Volkswirtschaftslehre in den letzten Zeiten das geringste Interesse fand. Die mangelhaften Ergebnisse der älteren Forschungen auf diesem Gebiete, wobei gerechterweise neben der englischen auch der französischen und deutschen Theorie zu gedenken ist, haben eine abschreckende Wirkung ausgeübt; jeder theoretischen Arbeit begegnet man mit der Befürchtung, es würden wieder nur die alten sachlichen und methodischen Irrtümer wiederholt, und wenn schon der Bedarf der Schule oder das praktische Leben eine Darstellung der volkswirtschaftlichen Gesetze unausweichlich macht, so gilt es als korrekt, sich jeder allgemeineren, bestimmteren Formulierung zu enthalten. Der Wandel in der deutschen Volkswirtschaftslehre tritt klar hervor, wenn man beispielsweise die Behandlung des Preises bei Rau mit der bei Gustav Cohn vergleicht. Rau bietet einige kurze, mehr oder weniger bestimmte Sätze, die Ausführungen Cohns sind breiter, gipfeln nicht in einigen Hauptlehren, sondern enthalten eine Reihe von Aperçus, die wohl auch ohne die Hülfe der Wissenschaft zu finden wären.

Man kann nun gewifs der theoretischen Volkswirtschaftslehre andere volkswirtschaftliche Untersuchungen

geschichtlicher und praktischer Art angliedern, allein man kann die Volkswirtschaftslehre nicht als ersten Bestandteil in diesem Komplexe von Lehren oder überhaupt übersehen. Ihr Gegenstand ist ebenso gegeben, wie jener der Astronomie oder der Botanik, und sicherlich ist das erste und wichtigste Bedürfnis der Schüler sowie der praktischen Geschäftsmänner dahin gerichtet, zu erfahren, nach welchen Gesetzen in der heutigen Volkswirtschaft die Güter hervorgebracht und den einzelnen zugeteilt werden. Die Antwort erteilt, oder versucht zu erteilen, die theoretische Volkswirtschaftslehre. Sie beschäftigt sich nicht mit Definitionen und Begriffen, sondern mit der Wirklichkeit des wirtschaftlichen Lebens, und sie bezweckt, den Organismus der Volkswirtschaft, wie er in Wirklichkeit beschaffen ist, soweit als möglich zum Verständnis zu bringen, indem in allen Fällen von der sorgfältigsten Beobachtung der Wirklichkeit ausgegangen wird. Diese Wissenschaft ist durch nichts anderes zu ersetzen. Sie beruht auf der erfahrungsmäfsigen Thatsache, dafs die volkswirtschaftlichen Erscheinungen in ihrer Mannigfaltigkeit die Wirkungen bleibender psychischer Grundkräfte sind und folglich stetig wiederkehren. Durch Beobachtung der wirtschaftlichen Erscheinungen sollen zum mindesten die allgemeinsten und auffallendsten Thatsachen erklärt werden. Die Untersuchung der uns umgebenden wirtschaftlichen Wirklichkeit ist sicherer als die der Vergangenheit, und sie liefert das Material, aus der die Zukunft die Geschichte unserer Zeit aufbauen wird. Uns hat die Vergangenheit nur Trümmer hinterlassen, die den Wiederaufbau schwer machen; die Quellen der Wirtschaftsgeschichte im besonderen fliefsen spärlich, trübe und sind vergiftet. Die

Gegenwart sollte auch deshalb sich selbst der Zukunft klarer machen, als uns die Vergangenheit ist.

Wenn man eine grofse, komplizierte Maschine in ihrer Zusammensetzung und Funktion verstehen will, dann kann man sich mit Nutzen darüber unterrichten lassen, wie sie aus älteren, einfachen, weniger zweckmässigen Formen entstanden ist, wie jeder Bestandteil im Laufe der Zeit besser geworden ist, wie man früher den erwünschten Zweck entweder gar nicht oder minder vollkommen erreicht hat. Man kann sich ferner belehren lassen, in welchen Details die Maschine noch ungenügend ist und was die Technik diesfalls anstrebt. Allein die Hauptsache bleibt die Darstellung aller Bestandteile der Maschine, der Funktion jedes einzelnen und ihres Zusammenwirkens. Nicht anders ist es mit der Volkswirtschaft. Es kann nicht ausbleiben, dafs der jetzige Zustand des Übergangs damit endigen werde, dafs neben den historischen und den praktischen Studien über die wirtschaftliche Regierung der Völker auch die theoretische Volkswirtschaftslehre wieder jene Pflege finden wird, deren sie bedarf. Nur die Methode wird eine andere geworden sein, man wird durch Beobachtung der Wirklichkeit die wichtigsten wirtschaftlichen Erscheinungen zu erklären versuchen.

Indem die Forschung sich, wie gezeigt, hauptsächlich den der Volkswirtschaftslehre neu angegliederten Gebieten zuwandte, wurde diese selbst nur wenig beachtet, und so kommt es, dafs die Einsicht in die längst bekannten Irrtümer der klassischen Nationalökonomie noch nicht in allen Teilen zu einer richtigeren Lehre geführt hat, und dafs in vielen Beziehungen das Überkommene in Geltung bleiben mufs, weil nichts da ist, um es zu ersetzen. Derart drängt sich die Erwägung auf, dafs es die nächste

Aufgabe der Wissenschaft sei, das Versäumte nachzuholen, und aus dieser Erwägung erklärt sich, wenn hier der Versuch unternommen wird, einen Teil der wirtschaftlichen Wirklichkeit zu besserem Verständnisse zu bringen, als bisher gelungen. Die nachfolgenden Untersuchungen, die ich im vollen Bewufstsein ihrer Geringfügigkeit der Öffentlichkeit übergebe, betreffen die Lehre vom Preis, die, in ihrem ganzen Umfange erfafst, die Lehre von der Güterverteilung enthält. Es sollen nur die von der Wissenschaft bereits gelegten Grundlagen für eine richtige Lehre vom Preis durch genaue Revision des Überkommenen gefestigt werden. Die Haupttextur der Preisbildung bildet den Gegenstand der Untersuchung.

Der eigenen Lehre, welche nur die Sicherung der unserer Wissenschaft noch nicht ganz gewonnenen Wahrheiten bezweckt, wurde eine Darstellung der bisherigen Lehren vom Wert und Preis, die, soweit sie geht, aus den Quellen geschöpft ist, aber naturgemäfs unvollständig bleiben mufs, vorausgeschickt. Sie soll die Entwickelung der Lehren vom Wert und Preis zeigen. Ihr folgt eine Auseinandersetzung über die Aufgaben der theoretischen Lehre vom Preis und endlich die Beschreibung der Grundzüge der Preisbildung. Ich kann nur wiederholen, dafs dabei von der sorgfältigen Betrachtung der Wirklichkeit ausgegangen und dem Ziele zugestrebt wurde, die Wirklichkeit soweit als möglich zu erklären, um allen, die sich dafür interessieren, nicht etwa Definitionen, sondern das Verständnis dessen zu bieten, was uns alle stündlich umgiebt.

Zur Terminologie.

In der Lehre von Wert und Preis ist beinahe alles streitig, von den Benennungen angefangen. Vor allem mufs also die Terminologie, der Sinn, der hier mit den Worten „Wert“ und „Preis“ verbunden wird, festgestellt werden. Es sei gestattet, eine kurze Darlegung der Wandlungen der Terminologie vorauszuschicken, die im kleinen die Wandlungen der Lehre widerspiegeln.

1. Die Nationalökonomie hat die Worte Wert und Preis von der Jurisprudenz des Mittelalters mit feststehenden Bedeutungen übernommen, die wieder dem gewöhnlichen Sprachgebrauche entsprachen, der bis heute unverändert geblieben ist. Trotzdem es eigentlich nie unbekannt sein konnte, dafs die Kaufkraft der Güter auf einem Werthalten beruht, auf der Empfindung, dafs eine Sache für den Menschen irgend eine wirtschaftliche Bedeutung besitzt, so hat sich der tägliche Sprachgebrauch, dem darin die Wissenschaft folgte, nicht um diese inneren Vorgänge, sondern um deren Ergebnis, um ihren Ausdruck gekümmert, auf den es allein anzukommen schien. So gebraucht die ältere Jurisprudenz valor im Sinne von Kaufkraft und pretium als Bezeichnung für das, was man durch Hingeben

der Sache an Gütern (meist an Geld) empfängt. Nider[1]) unterscheidet in diesem Sinne valor und pretium. Er sagt: secundus articulus erit de valore rei: est enim inter DD magnum dubium, penes quid venditor mensurare debeat. Oder er sagt, der Preis soll nach dem Werte bemessen werden, was ganz dem gewöhnlichen Sprachgebrauch entspricht: man solle für eine Sache nur einen dem Tauschwerte entsprechenden Preis verlangen. Die Kaufkraft des Geldes wurde gleichfalls valor genannt. Naturgemäſs wurden die beiden Begriffe valor und pretium bei dieser Auffassung fast gleichbedeutend. Scaccia[2]) sagt: mercis pretium seu valor vilescit . . . si merx emptorem quaerat. Oder: propter dubietatem valoris mercis venditae, an tempore solutionis faciendae sit maiori pretio valitura, quam tempore venditionis, quia tunc aequileber dubium de valore pretii, tempore solutionis potest salvare contractum...

Soviel über den älteren wissenschaftlichen Sprachgebrauch. Die Nationalökonomie hat daran zunächst wenig geändert. Betrachten wir vorerst die englische Nationalökonomie.

Die englischen Nationalökonomen vor A. Smith haben für die Begriffe Wert und Preis drei Worte: value, worth und price. Zieht man, um sich über die verschiedene Bedeutung dieser Worte klar zu werden, das bekannte Wörterbuch von Johnson zu Rate, so findet man angeführt als Bedeutung von value: 1. price, worth; 2. high rate; 3. rate, price equal to the worth of the thing bought; als Bedeutung von worth: price, value, und als Bedeutung von price: 1. equivalent paid for anything; 2. value, estimation,

[1]) Compendiosus tractatus de contractibus mercatorum, Cap. II.

[2]) Tractatus de Commerciis. Romae 1619.

supposed excellence; 3. rate at which anything is sold. Der gewöhnliche Sprachgebrauch scheint also zwischen den Worten nicht genau unterschieden zu haben.

Vom wissenschaftlichen Sprachgebrauch kann ich, soweit ich die Litteratur kenne, das nämliche sagen. Die drei Worte werden im allgemeinen nebeneinander angewendet, wenn die Kaufkraft der Güter ausgedrückt werden soll. Den englischen Autoren des 17. und 18. Jahrhunderts erschien der Wert blofs als die Kaufkraft der Güter, die in bestimmten Mengen anderer, im Tausche erhältlicher Güter ihren Ausdruck fand. Das ist gemeint, wenn von value gesprochen wird. Die Gütermenge, die man im Austausche erhielt, den Gegenwert, das Äquivalent der eigenen Sache nannte man price. Ein Gut hatte demnach den Wert einer Unze Silber; die Unze war aber nicht der Wert, sondern der Preis des Gutes. Der „price" ist in diesem Sinne „the equivalent paid for anything". Die verschiedene sich aus dieser Unterscheidung ergebende Anwendung von value und price zeigt z. B. folgende Stelle (Petty, On taxes and contributions Ch. IV. 17): „I say the silver of the one must be esteemed of equal value with the corn of other." Dagegen aber „the one is the natural price of the other". Allein es liegt nahe, dafs bei einer so subtilen Unterscheidung um so mehr die verwandten Begriffe alsbald ineinanderfliefsen mufsten, als damals auf die scharfe Auseinanderhaltung von Grenzbegriffen der Nationalökonomie nicht viel geachtet wurde. Es wird demnach sowohl price gebraucht, um Kaufkraft, als auch value, um den Gegenwert, das Äquivalent, zu bezeichnen.[1])

[1]) Man betrachte z. B. Petty. Er sagt: „the value of the buildings in Amsterdam may well be half that of Paris" — „the value of

Die natürliche Tauglichkeit der Güter zur Befriedigung der Bedürfnisse bezeichnet die ältere englische Nationalökonomie mit intrinsic, natural worth, auch mit natural

the goods exported out of France" — „but what is exported out of Holland into England is worth 3 Millions". (Pol. Arithm.) „But a further though collateral question is, how much English money this corn or rent is worth. (On taxes etc.) Daneben wird gesprochen von „price of commodities" — „price of corn" — „the price of land". (Pol. Arithm.) Die Frage: „how much money this corn or rent is worth" wird wie folgt beantwortet: „I say the silver of the one must be esteemed of equal value with the corn of the other, . . . from whence it follows, that the price of a bushel of this corn to be an ounce of silver." (On taxes Ch. IV. 17.) — „the world measures things by gold and silver, but principally by the latter . . . and if silver granted to be of the same fineness and weight rise and fall in its price, and be more worth at one place than another . . . and if it differ in its proportion unto the several things valued by it" u. s. w. (ibid.) Es wird auch oft, wenn Güter mit Geld verglichen werden, von value gesprochen. Ich erwähne diesbezüglich nur eine Stelle aus dem eben citierten Werke Pettys (Ch. V.), wo er von einem Gute sagt: „not as yet comparing it to money, in which the value of the said hay well be more or less according to the plenty of money."

Bei Locke findet man in nicht geringerem Mafse als bei Petty value, price und worth unterschiedslos nebeneinander. Das läfst sich durch zahlreiche Stellen aus seinen nationalökonomischen Werken beweisen. Z. B. „he that will justly estimate the value of anything, must consider its quantity in proportion to its vent, for this alone regulates the price." (Consequences of the lowering of interest). — „it is certain that one ounce of silver is always of equal value to another ounce of silver, considered in its intrinsic worth . . . but it is not of the same value at the same time, in several parts of the world, but is of the most worth . . . where there is the least money in proportion to its trade." (ibid.) — „the value or price of anything being only the respective estimate it bears to some other . . ." (Of Raising our Coin) — „Money . . . is really a standing measure of the falling and rising value of other things, in reference to one another: and the alteration of price is truly in them only. But if you increase, or lessen the quantity of money . . . then the alteration of value is in the money: and if at the same time

intrinsic value. Dieser Ausdruck[1]) ist den älteren kanonistischen und juristischen Schriften über das Geld entnommen, bei dem man Feingehalt und Gewicht mit bonitas intrinseca, den Nennwert aber mit bonitas extrinseca, auch mit valor impositius bezeichnete. Molinäus bemerkt, dafs dieser Sprachgebrauch seit etwa 300 Jahren in Gebrauch sei.[2]) Demgemäfs nannte man den Nennwert der Münzen extrinsic value, auch computative value, den Feingehalt

wheat keep its proportion of vent to quantity, money . . . alters worth.“ — Consequences etc.) — „But the value or price of all commodities . . . consisting in proportion . . .“ (ibid.).

[1]) C. Marx behauptet (Capital pag. 2 Not. 4): „Im 17. Jahrhundert finden wir noch häufig bei englischen Schriftstellern worth für Gebrauchswert und value für Tauschwert.“ Das ist, soweit ich sehe, unrichtig. Z. B. Petty: „how much money this corn or rent is worth“. Zumeist, wo die natürliche Brauchbarkeit der Güter hervorgehoben wird, finden wir nicht worth, sondern intrinsic value. C. Marx macht jene Bemerkung im Anschlufs an ein Citat aus Locke (Consequences) „the intrinsic natural worth of anything consists in its fitness to supply the necessities, or serve the conveniences of life“, allein gleich nach diesen Worten sagt Locke „that there is no such intrinsic, natural settled value in anything, to make any assigned quantity of it constantly worth any assigned quantity of another. The marketable value of any assigned quantities of two, or more commodities are equal, when they will exchange one for another. As supposing one bushel of wheat, two bushels of barley, thirty pounds of lead, and one ounce of silver will now in the market be taken one for another they are then of equal worth, and an Englishman would say . . . that now one bushel of wheat, two bushels of barley, thirty pounds of lead and an ounce of silver were equally worth five shillings.“ Hier ist worth gewifs nicht als Gebrauchswert angewendet. Marx citirt Butler „the value of a thing, is just as much as it will bring“. Der Vers lautet in den besten Ausgaben: „what is worth in any thing, But so much money as it will bring“. Der anonyme Verfasser von „An Essay on Money, Bullion etc.“ London 1718 sagt „worth in the concrete, is a comparative term, and signifies the relation, one thing has to another in value“.

[2]) S. u. S. 132.

und das Gewicht intrinsic value. In Übertragung dieser Ausdrücke auf die Gebrauchsgüter erschien die wirkliche Tauglichkeit als innerer Wert, die Kaufkraft dagegen als äufserer Wert. So sagt Locke „the change of the marketable value of any commodity . . . is not the altering of any intrinsic value or quality in the commodity, but the alteration of some proportion which that commodity bears to something else“. Besonders glücklich gewählt war dieser Sprachgebrauch nicht, und Barbon hatte wohl recht, denselben zu verwerfen. „There is nothing,“ sagt er, „that troubles this controversy more than for want of distinguishing between value and virtue. Value is only the price of things; that can never be certain because it must be then, at all times and in all places of the same value, therefore nothing can have an intrinsic value. But things have an intrinsic virtue in themselves which in all places have the same virtue, as the loadstone to attract iron and the several qualities that belong to herbs and drugs . . . But these things, though they may have great virtues may be of small value or no price according to the place, where they are plenty or scarce.“ [1]) In Wirklichkeit verstand man unter intrinsic value bei Gütern nichts anderes, als diese virtue. So gebrauchte auch Petty diesen Ausdruck, so Locke. Ein anonymer Autor aus dem Jahre 1718 erklärt geradeheraus „that is of the greatest intrinsic value, which has in itself the most useful and delightful Properties. Earth, water and Light are things of the greatest Intrinsic value tho' the commonest in the world“.[2])

[1]) Ich citiere nach Macleod Dictionary of Pol. Econ. s. v. „Barbon“, da mir die Abhandlung selbst nicht zugänglich war.

[2]) An Essay on Money, Bullion and foreign Exchanges. London 1718.

Dies war der allgemeine Sprachgebrauch der englischen Autoren aus dem Ende des 17. und Anfang des 18. Jahrhunderts, was wohl nicht erst durch lange Citate nachzuweisen ist. Blofs der anonyme Verfasser des erwähnten Essay on Money, Bullion and Exchanges versteht unter value nicht blofs Kaufkraft. Er sagt: „value is an affection of the mind, and signifies the Liking, we have for any thing from a principle of Reason: Love is an affection like it, and sometimes accompanies it, but that generally proceeds from Passion. There are many things, we love without reason, but nothing we value without, tho' very often with a very wrong one. When we speak of value being in a thing, as in a horse, or Gold or Silver we mean no more than that it stirs up that affection in us; to the higher degree it does it the greater value it has. When we say a Bushel of wheat is worth five shillings, we mean that it stirs up this affection in us, as much as five shillings." Das, was die andern Autoren unter value und price verstehen, bezeichnet er in der bereits citierten Stelle mit worth.

In der folgenden Zeit hat sich eine Veränderung blofs mit dem Ausdruck intrinsic value vollzogen. Man verstand darunter nun nicht mehr blofs die innere Güte der Dinge, sondern den durch die Produktionskosten gegebenen natürlichen Wert. Dies gilt von Harris, Cantillon, Stewart.

2. Dies über die englische Terminologie bis zu A. Smith. Prüft man die italienische und französische Litteratur, so zeigt sich manche Verschiedenheit gegenüber dem eben Dargestellten. Eine subjektive Auffassung des Wertes war den italienischen und französischen Autoren nicht fremd. Was zunächst Italien anlangt, so wurden die Worte valore und prezzo vielfach als gleichbedeutend gesetzt. Doch hebt

schon Montanari[1]) an verschiedenen Stellen hervor: der Wert der Güter sei la stima que ne fanno i nostri desiderj, oder la stima che ne facciamo secondo il bisogno o desiderio nostro. Da er der Meinung war, dafs der Tauschwert sein Mafs von den Bedürfnissen der Menschen empfange, so erschien ihm die Kaufkraft als der Ausdruck der erwähnten stima. Doch bedeutet auch bei ihm valore häufig nichts anderes als Kaufkraft, was nach der richtigen Zurückführung derselben auf menschliche Nützlichkeitserwägungen nicht weiter zu beanstanden ist. Die erwähnte subjektive Definition des Wertes scheint ziemlich gebräuchlich gewesen zu sein, denn Galiani[2]) sagt ausdrücklich: der Wert der Güter werde von vielen definiert als „la stima che di esso hanno gli uomini“. Er selbst versteht unter Wert „una idea di proporzione tra il possesso d' una cosa e quello d' un' altra nel concetto d' un uomo“. Demnach würde der Wert die Austauschungsmöglichkeit zu einem gewissen Satze bedeuten, und so sagt auch Galiani: der Wert ist „una ragione“.

Wie schwankend übrigens der Sprachgebrauch der Wissenschaft war, zeigt am besten Genovesi.[3]) Er sagt, die Worte „prezzo, pregio, stima, valuta, valore“ werden als gleichbedeutend gebraucht und sollen im vulgären Sprachgebrauch anzeigen, was man für ein Gut an Geld erhalte. Genovesi selbst gebraucht bald das eine, bald das andere Wort, ohne weiter zu unterscheiden, und erklärt endlich alle diese Worte unter Einem, indem er sagt: „il prezzo è la potenza da soddisfare ai nostri bisogni“, und

[1]) Della Moneta. 1683 erschienen, Scrittori Parte ant. Tom. III Kap. II.
[2]) Della Moneta. 1750. Scritt. Part. mod. Tom. III Kap. II.
[3]) Lezioni di Econ. civile. 1765. Scritt. P. m. Tom. VIII P. II Kap. I.

wie um zu zeigen, dafs valore ebensoviel bedeute als prezzo, fügt er bei, „per modo che quelle cose non hanno valore le quali non hanno alcuna efficacia da soddisfare a nostri bisogni“.

In der französischen Litteratur finden wir zwei einander entgegengesetzte Anwendungen des Wortes valeur. Einerseits stehen Turgot und Condillac, andererseits die physiokratischen Autoren. Turgot[1]) verstand unter Wert die Anerkenntnis der wirtschaftlichen Bedeutung der Güter und unter Preis das, was man im Austausche für ein Gut erhielt. Condillac[2]) versteht unter Wert die anerkannte Tauglichkeit eines Gutes zur Befriedigung unserer Bedürfnisse, unter Preis die Schätzung eines Gutes mit Beziehung auf ein anderes Gut. Die Physiokraten mit Ausnahme Turgot's verstanden unter Wert Tauschwert, und unter Preis den in Geld ausgedrückten Tauschwert. Man findet bei ihnen die später von A. Smith verbreitete Unterscheidung zwischen Gebrauchswert und Tauschwert klar ausgesprochen; sie nennen jenen valeur usuelle, diesen valeur vénale. Dem ersteren wird weiter keine Beachtung geschenkt.[3])

[1]) Valeurs et Monnaies bei Daire Oeuvres de Turgot Bd. I p. 74 ff.

[2]) Le commerce et le gouvernement chap. II: „le prix n'est que la valeur estimée d'une chose par rapport à la valeur estimée d'une autre.“ Der Wert wird definiert als „estime“ der Nützlichkeit eines Gutes.

[3]) Le Trosne, de l'Intérêt social chap. I: „la valeur consiste dans le rapport d'échange qui se trouve entre telle chose et telle autre le prix est l'expression de la valeur... dans la vente le prix est en argent.“ Mercier d. l. R., l'ordre naturel des soc. pol. Daire, Phys. p. 385 ff. Quesnay Anm. 2 zur XVIII Maxime: „on doit distinguer dans un État les biens, qui ont une valeur usuelle, et qui n'ont pas de valeur vénale, d'avec des richesses qui ont une valeur usuelle et une valeur vénale; par exemple, les sauvages de la Lousiane jouissaient de beaucoup de biens,

3. Um die Terminologie bei A. Smith, mit welcher der moderne englisch-französische Sprachgebrauch übereinstimmt, kurz zu charakterisieren, genügen einige Bemerkungen.

A. Smith unterschied Gebrauchs- und Tauschwert, indem er unter jenem die natürliche Nützlichkeit, den intrinsic value der älteren Autoren, den valeur usuelle der Physiokraten verstand, unter diesem Kaufkraft. Der Gebrauchswert wird von ihm weiter nicht berücksichtigt. Preis bedeutet bei ihm bald das Äquivalent, bald im allgemeinen Kaufkraft. Bei diesem Sprachgebrauch sind die französischen und englischen Nachfolger A. Smiths verblieben; nur verstand man unter Preis das in Geld ausgedrückte Äquivalent, die in Geld dargestellte Kaufkraft der Güter. Es scheint nicht notwendig, dies durch Citate weiter zu beweisen; soweit sich bei einzelnen Autoren ein anderer Sprachgebrauch findet, wird davon noch die Rede sein. Die bekanntesten Differenzen in der Erklärung des Wertbegriffes können schon hier erwähnt werden. So sagen die einen: „Wert ist die Fähigkeit der Güter, dafs sie vertauschbar sind“ (Macculloch, Senior), die andern: „Wert bedeutet die Quantität der Güter, die man im Austausche für ein Gut erhält“ (J. B. Say, J. St. Mill, Cherbuliez), die dritten: „Wert ist das quantitative Austauschverhältnis der Güter“ (Cairnes).

Erst in der neuesten Zeit beginnt man in England die

tels sont l'eau, le bois, le gibier, les fruits de la terre etc. qui n'étaient pas des richesses, parce qu'ils n'avaient pas de valeur vénale. Mais depuis que quelques branches de commerce se sont établies entre eux et les Français ... une partie de ces biens a acquis une valeur vénale et est devenu richesse.“

subjektive Bedeutung des Wertes hervorzukehren. So sagt Jevons: „Ich bin zu der Ansicht gelangt, dafs die meisten Menschen unter Wert nicht ein quantitatives Verhältnis verstehen; es liegt darin eine Achtung und Wunsch, die wir einem Gute entgegenbringen, wobei wir von einem Tauschverhältnis zu andern Gütern ganz absehen.“ Bonamy Price definiert demgemäfs den Wert, wie die Liebe, (die Verschiedenheit liegt nur im Objekt) als „a sense of attachment, of affection for a thing, a caring for it, a desire to possess it, an intention more or less strong to retain it in possession“.

In Deutschland hat die Terminologie zwei Phasen durchgemacht. Zunächst — nach A. Smith — verstand man unter Wert niemals Kaufkraft, sondern die Nützlichkeit der Gütergattungen oder den Grad dieser Nützlichkeit. Den Wert teilte man in Gebrauchs- und Tauschwert, je nachdem der Besitzer mit seiner Sache selbst ein Bedürfnis befriedigt oder sie zum Tausch bestimmt. Unter Preis verstand man zumeist die Sache, die man im Tausche für ein Gut erhält. Der Schöpfer dieser Terminologie und der damit verbundenen Lehren war Lotz.[1]) Sie blieben bis in die zweite Hälfte dieses Jahrhunderts in Geltung und sind es zum Teil noch.

Neuere Autoren fanden, dafs dabei der Wert nicht ökonomisch und nicht subjektiv genug aufgefafst werde. Grofse Verdienste haben sich in dieser Beziehung Knies und Schäffle[2]) erworben. Dem letztgenannten Forscher

[1]) Bereits in seiner im Jahre 1811 erschienenen „Revision der Grundbegriffe der Nationalwirtschaftslehre“ wird sie genau begründet.

[2]) Knies, Die nat.-ökon. Lehre vom Wert. Ztschr. f. d. ges. Staatsw. 1855; Schäffle, „Die ethische Seite der nat.-ökon. Lehre vom Wert“. 1862. Ges. Aufs. p. 192 f.

verdankt man, dafs der Wert endlich wohl allgemein als eine Bedeutung der Güter für den Menschen in wirtschaftlicher Beziehung aufgefafst wird. Damit war der subjektive Charakter des Wertes klar zum Ausdruck gebracht. Es galt nun, den Grund dieser Bedeutung zu erfassen.

Ohne hier dieser Frage näherzutreten, acceptiere ich als die im Wesen richtige Darstellung dieser Beziehung zwischen Gut und Mensch die von Carl Menger[1]) gegebene Definition: der Wert ist die Bedeutung konkreter Güter oder Güterquantitäten, „dafs wir in der Befriedigung unserer Bedürfnisse von der Verfügung über dieselben abhängig zu sein uns bewufst sind". Sie macht die landläufige Unterscheidung von Gebrauchswert und Tauschwert überflüssig oder drückt doch deren Bedeutung sehr herab.

Gegen diese Unterscheidung, die, wie erwähnt, von der des A. Smith wesentlich abweicht, hat man mit Recht eingewendet, dafs sie entweder nichtssagend oder zu eng ist. Versteht man unter Gebrauch jede zweckentsprechende Verwendung einer Sache, dann ist auch das Vertauschen ein Gebrauchen. Nimmt man dagegen das Wort „Gebrauchen" im eigentlichen Sinne, dann kommt man zu dem Resultat, dafs wichtige Beziehungen der Menschen zu den Gütern ignoriert werden. Das Haus, das der Eigentümer nicht selbst bewohnt, hat für ihn keinen Gebrauchswert, da er es nur zum Vermieten hat; der Grund und Boden kommt vielfach nur als Ertragsobjekt, eine Maschine nur als Produktionsobjekt in Betracht u. s. w. Wenn nun der Wert entweder Tausch- oder Gebrauchswert sein soll,

[1]) Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien 1871 p. 78.

wie wären dann diese Güter einzureihen, bei denen das wirtschaftliche Interesse weder die Eignung zum Tausch noch die Eignung zum Selbstgebrauch berücksichtigt, sondern die für andere Zwecke? Selbst in beschränkterer Gültigkeit ist aber die Bedeutsamkeit dieser Unterscheidung nicht einzusehen. Sie besagt, dass der Einzelne behufs Befriedigung seiner Bedürfnisse zufällig bald direkt, bald indirekt von einem Gute abhängig ist, und demnach den Wert nicht stets aus gleichen Rücksichten schätzt. Volkswirtschaftlich fallen beide Werte stets zusammen, es sei denn dafs es sich um ein Gut handle, das nur für einen Menschen Wert hat, nämlich für den, der es besitzt; wenn sie privatwirtschaftlich nicht zusammenfallen, so ist dies in der herrschenden arbeitsteiligen Produktionsform begründet, welche dahin führt, dafs die Produzenten die eigenen Produkte nicht gebrauchen können.

Eine neue, durchgreifende Unterscheidung hat Neumann [1]) versucht. Er trennt subjektiven und objektiven Wert; der erstere bezieht sich „auf gewisse Personen und ihre Vermögensinteressen resp. ihre Interessen, Wünsche oder Neigungen überhaupt“; beim objektiven Wert wird „von gewissen Personen absehend“ allein „die Tauglichkeit, gewissen einzelnen Interessen, Wünschen, Zwecken u. s. w. der Menschen im allgemeinen zu genügen,“ berücksichtigt. Objektive Werte sind z. B. der Heizwert, Nährwert, Düngwert, Kaufwert, Ertragswert. Wenn die Wissenschaft diese Einteilung annimmt, dann macht sie dem ungenauen Sprachgebrauche des täglichen Lebens ein überflüssiges Zugeständnis und schafft eine in sich ungleiche, unrichtige Kategorie. Es werden hier Begriffe zusammen-

[1]) Handb. der Pol. Ökon., herausg. von Schönberg, 2. Aufl. I S. 156 ff.

gestellt, die von einander ganz verschieden sind. Wenn ein Gut Kaufwert hat, dann hat es Wert; allein ein Gut kann Heizwert, Nährwert u. s. w. haben, ohne Wert zu besitzen. Dazu kommt noch ein anderer Umstand: das, was man Heizwert, Nährwert, Dungwert nennt, kommt den Sachen zu, auch wenn der Mensch diese Qualitäten nie erprobt. Fleisch hätte Nährwert, auch wenn die ganze Welt vegetarianisch wäre, und Cyankali besäſse seinen Vergiftungswert, auch wenn sich nie jemand vergiftet hätte. Es ist mit diesen Eigenschaften wie mit der Undurchdringlichkeit, dem Gewichte und der Krystallisation der Mineralien; sie kommen den Sachen von Natur zu, und wenn der Sprachgebrauch jene Tauglichkeiten als Werte bezeichnet, so geschieht dies, weil er vielfach unter Wert überhaupt Tauglichkeit versteht.

Jedenfalls wären alle diese objektiven Werte auszuscheiden, bei denen, wie gezeigt, der Wert im eigentlichen Sinne mit natürlichen Qualitäten der Güter verwechselt wird. Sie beruhen, wie Böhm v. Bawerk zutreffend bemerkt[1]), nicht auf wirtschaftlichen, sondern auf technischen Verhältnissen und gehen die Nationalökonomie nichts an. Was den Kauf-, Ertrags-, Miet-, Leihwert u. s. w. betrifft, so scheint gleichfalls keine Veranlassung vorzuliegen, dem täglichen Sprachgebrauche zu folgen und besondere objektive Werte zu konstituieren. Güter können nur dann vertauscht, vermietet, verliehen werden, wenn sie Wert haben, und wenn einem Gute Wert beigelegt wird, dann ist damit selbst schon die Möglichkeit des Vertauschens gegeben. Es geht nicht an, die Kaufkraft der Güter, die nur ein Ausfluſs ihres Wertes ist, als eine

[1]) Grundz. der Theorie d. w. Güterw. Jahrb. f. Nat.-Ökon. XIII, S. 13.

selbständige Qualität oder Kraft hinzustellen; sie wäre in dieser Selbständigkeit unverständlich.

In seiner vortrefflichen Arbeit über den Wert hat Böhm v. Bawerk hervorgehoben, dafs von den sogenannten objektiven Werten blofs der Tauschwert wissenschaftliche Relevanz besitze, dafs es aber unmöglich sei, diesen und den subjektiven Wert in Eine Definition zusammenzufassen. „Wichtigkeit für die Wohlfahrt eines Menschen und objektive Fähigkeit gegen andere Güter vertauscht zu werden sind zwei Begriffe, die so wenig gemeinsame logische Merkmale besitzen, dafs ein allgemeinerer Begriff, der sie beide umschliefsen . . . sollte, ganz leer und schattenhaft geraten müfste.“ Ich bin dieser Meinung nicht. Ist der Wert die Bedeutung der Güter, dafs wir bei Befriedigung unserer Bedürfnisse von der Verfügung über dieselben abhängig zu sein uns bewufst sind, dann liegt darin, dafs wir behufs Erwerbung der Güter Opfer bringen und die Güter nicht anders, als gegen Entgelt abgeben. Wert bedeutet hiernach zugleich Entgeltlichkeit des Erwerbes und Kaufkraft. Die Kaufkraft der Güter ist mit dem Werte gegeben und wie dieser bald allgemein, bald beschränkt auf bestimmte Kreise und Personen; Wert ohne Kaufkraft findet man nur in dem Falle, wo ein Gut nur das Bedürfnis eines Menschen, des Besitzers, befriedigt. In dem Worte Wert ist also sowohl die wirthschaftliche Bedeutung, als auch die aus dieser fliessende Kaufkraft der Güter ausgedrückt. Ich glaube demnach, dafs die Wissenschaft an einem einheitlichen Wertbegriffe festhalten solle. Welcher Unterschied besteht aber zwischen Werth und Preis?

Wenn einem Gute Wert beigelegt wird, so sagt man von demselben verschiedenes aus: dafs es ein Bedürfnis

befriedigt, dafs dieses Bedürfnis ohne dieses Gut unbefriedigt bliebe, dafs man dafür Opfer bringt. Diese zusammengesetzte Bedeutung der Güter soll zum Ausdruck kommen, und man mufs diesen vom Werte wohl unterscheiden. Die Wertschätzung findet symptomatischen Ausdruck in der sorgfältigen Behandlung der Güter, in der Sparsamkeit der Verwendung und in der vorsichtigen Aufbewahrung. Sie findet präcieseren Ausdruck teils in den Opfern, die der einzelne bringt, um Güter zu erwerben, teils im Entgelt, das für die Hingabe der Güter verlangt wird. Es giebt Wertschätzung und Wertausdruck vor dem Tausche und ohne Rücksicht auf denselben; der Wert könnte im Tausche keinen Ausdruck finden, wenn es nicht vor dem Tausche einen Wertausdruck geben würde. Auch der isolierte Mensch schätzt den Wert. Das Austauschverhältnis braucht die beiderseitigen Wertschätzungen nicht mehr zum genauen Ausdruck zu bringen, es wird vielmehr eine media sententia geschaffen, und man kann ein Gut eventuell mit weniger Opfern erlangen oder mehr für sein Gut erhalten, als man gedacht hat. Das nun, was man im Austausche für ein Gut erhält, nennt man dessen Preis, und dieser ist nichts, als eine Resultierende aus verschiedenen Wertschätzungen.

Der Unterschied zwischen Wert und Preis ist demnach klar: es ist der Unterschied zwischen einer Gröfse und ihrem Ausdruck. Es ist unrichtig, wenn von so vielen Seiten der Wert als der Grad irgend einer Tauglichkeit definiert wird. Es ist nicht minder unrichtig, wenn Neumann den Unterschied darin findet, dafs der Wert „vorzugsweise aus Schätzungen und Beurteilungen hervorgeht“, während der Preis „regelmäfsig auf ein- oder zweiseitiger Festsetzung oder Normierung beruht“. Denn der Wert

bezeichnet, dafs eine Sache eine gewisse wirtschaftliche Bedeutung besitzt; gelangen Güter zum Austausche, so entsteht der Preis als Resultierende der verschiedenen Schätzungen dieser wirtschaftlichen Bedeutung der auszutauschenden Güter. Dies wird noch genau dargestellt werden. Zwischen Wert und Preis ist also nicht der Unterschied wie zwischen oberflächlicher Schätzung und genauer Messung, sondern wie zwischen dem, was man zum Ausdruck bringen will, und dem Ausdruck, also etwa wie zwischen Gedanke und Wort.

Man hat behauptet, der Tauschwert bringe nicht die wirtschaftliche Bedeutung der Güter zum Ausdruck, sondern ein rein mechanisches Verhältnis der Güter[1]), und im Zusammenhange damit wurde auch die Behauptung aufgestellt, der subjektive Wert sei unmefsbar im Gegensatze zum sogenannten objektiven Werte, namentlich zum Tauschwerte. Diese Meinung enthält einen Widerspruch. Es handelt sich nicht um die Mefsbarkeit, sondern darum, ob die Menschen im stande sind, die den Gütern beigelegten Bedeutungen zum Ausdruck zu bringen, und das ist wohl zweifellos. Die Kaufkraft ist nur eine Äusserungsform des Wertes, und zwar wird die Bedeutung der Güter in wirtschaftlicher Beziehung zum Ausdruck gebracht. Wäre das wirtschaftliche Interesse, das wir an den Gütern haben, nicht zum Ausdruck zu bringen, wie könnte man ein Austauschverhältnis finden? Wenn man ein Gut gegen ein anderes hingiebt, so werden beiderseits die subjektiven Werte verglichen. Wenn ich 100 Gulden für ein Gebrauchsgut gebe, was ist damit zur Feststellung gelangt?

[1]) S. noch J. Wolf, „Zur Lehre vom Wert“. Zeitschr. f. Staatsw. Tübingen 1885.

Offenbar die wirtschaftliche Bedeutung, die ich dem Gute beilege. Wenn ein Gut auf dem Markte um 100 käuflich ist, was besagt dies? Dafs unter den obwaltenden Umständen die Bestrebungen, das Gut zu kaufen und zu verkaufen, die Einzelschätzungen der wirtschaftlichen Bedeutung des Gutes zu dieser media sententia geführt haben. Der Preis ist demnach ein ungenaues Mittel zwischen vielen Wertschätzungen. Bei der modernen Preisbildung erhalten die Güter gleichsam eine gesellschaftliche Geltung, die jeweilig unabänderlich ist; allein sie kann ihren Ursprung nicht verleugnen; nur bildlich kann man den Preis als Gesamturteil bezeichnen, etwa so, wie man bei einer Volksabstimmung von einem Gesamturteil spricht; in Wirklichkeit handelt es sich in beiden Fällen um zahlreiche Einzelurteile, die zusammentreffend ein Ergebnis liefern. Die Preise sind die Resultierenden aus den verschiedenen Schätzungen der einzelnen Güter seitens der Käufer und Verkäufer. Geschätzt wird aber in allen diesen Fällen nicht etwa die Kaufkraft, sondern die wirtschaftliche Bedeutung der Güter; könnte man diese, wie behauptet wird, nicht feststellen, dann wäre es unmöglich, zu tauschen und zu wirtschaften.

Die ältere deutsche Nationalökonomie hat in ihren besten Vertretern den Gedanken aufgestellt, der Preis sei kein Ausdruck des Wertes. Noch Rau sagt: „der Preis kann über das Wesen eines Gutes, über die Dienste, die es den Menschen leistet, keinen Aufschluss geben“, und diese Bemerkung ist auch in die erste, von A. Wagner herausgegebene neue Auflage des Rauschen Werkes übergegangen. Früher hatten schon Lotz und Bernhardi diese Ansicht verteidigt. Sie erklärt sich aus der damals gebräuchlichen idealistischen Definition des Wertes, den

man ganz abstrakt als die Bedeutung von Gütergattungen für die Menschheit auffaſste; der Preis muſste, da er diesen abstrakten Wert nicht zum Ausdruck brachte, vom Werte losgerissen werden und schwamm haltlos auf dem weiten Meere der Theorie umher. Jetzt, da der Wert wirtschaftlicher aufgefaſst wird, ist es möglich geworden, den Preis als eine eigenartige Ausdrucksform des Wertes zu bezeichnen.

Geschichte der Wert- und Preis-Theorien.

Einleitung.

1. Die Verschiedenheit der Kaufkraft der Güter und die Schwankungen derselben von einem Tag zum andern sind so auffallende Erscheinungen, dafs sie vor allen anderen Fragen die Aufmerksamkeit der Wissenschaft auf sich lenken mufsten. Wäre es möglich, die Entwicklung der Wissenschaft von vornherein zu bestimmen und deren Aufbau, sowie den eines Hauses, nach einem vorgefafsten Plane zu vollführen, so könnte über die Art, wie das Preisproblem zu lösen sei, und über die Reihenfolge der zu diesem Zwecke vorzunehmenden Untersuchungen kein Zweifel obwalten. Der Preis, das, was ein Gut eintauscht, die Kaufkraft, ist nur eine eigenartige Ausdrucksform des Interesses, das die Menschen den Gütern entgegenbringen, eine Darstellung des Wertes. Will man über den Preis zu richtigen Einsichten gelangen, so mufs man zunächst das Wesen dieses Interesses ergründen, den Wert analysieren und feststellen, wann und weshalb ein Gut die Bedeutung erlangt, die man Wert nennt. Aus dem Wesen des Wertes mufs von selbst das Gesetz der Wertschätzung fliefsen. Kennt man dieses, dann weifs man, wie jedermann bei sich und für sich die Austauschverhältnisse konstruiert. Alle Bestimmungsgründe, die dabei einwirken, sind Bestimmungsgründe

des Menschen, seine Erwägungen allein bestimmen den Wert. Die Austauschverhältnisse bilden sich aber durch das Zusammenwirken vieler. Ist das Wesen des Wertes und das Gesetz der Wertschätzung bekannt, dann ist weiter festzustellen, welche Wirkungen hervorgerufen werden, wenn der Umsatz der Güter auf den Märkten unter Teilnahme vieler Käufer und vieler Verkäufer vollzogen werden soll.

Der Weg, den die Wissenschaft eingeschlagen hat, war ein anderer. Sie hat nicht damit begonnen, die Beziehungen zwischen den Menschen und den Gütern zu untersuchen, um festzustellen, wie jeder einzelne jedes Gut schätzt, sondern sofort die quantitativen Austauschverhältnisse verstehen wollen. Nun mufs wohl eine genaue Prüfung der quantitativen Austauschverhältnisse jedenfalls auf die Wertschätzung zurückführen; aber hierbei ist es leicht, auf eine falsche Fährte zu gelangen. Es ist sicher, dafs die Erwägungen, welche die Menschen anstellen, wenn sie zum Tausche schreiten, ihren Inhalt vielfach durch äufsere Umstände und Vorgänge empfangen. Wenn sich z. B. die Menge eines Gutes verändert, so wird vielleicht die Wertschätzung des Gutes eine andere werden, und zweifellos ist dies der Fall gewesen, wenn dieses Gut mehr oder weniger andere Güter eintauscht als früher. Man kann nun auf Grund einer oberflächlichen Beobachtung die geistige Voraussetzung übersehen und die materielle Wirkung, die Veränderung des Preises, auf die materielle Veränderung der Gütermenge zurückführen, indem die zeitliche Aufeinanderfolge für eine unmittelbare, ursächliche gehalten wird.

Dieser Irrtum kann einen zweifachen Ursprung haben. Man kann das Ziel der Untersuchung so nahe stellen, dafs keine Veranlassung vorliegt, über diese rohe Verallgemei-

nerung hinauszugehen. Wer einem angehenden Kaufmanne das Gesetz der Preisschwankungen klar machen wollte, könnte sich darauf beschränken, Sätze wie: ein Gut steigt im Preise, wenn die Menge sinkt, zu formulieren, und er hätte damit weder etwas an sich Unrichtiges noch etwas praktisch Überflüssiges gelehrt. Wenn die Wissenschaft darauf verzichten würde, zu zeigen, wie sich die Preise vom Grund aus aufbauen, sondern nur erläutern wollte, wie sie sich verändern, so könnte sie vielleicht auch zur Not mit derartigen Lehren ausreichen. Jene Autoren, die das Preisproblem ganz lösen wollten, sind dagegen zur Aufstellung solcher Sätze auf Grund eines sachlichen Irrtums gelangt.

Die Beziehung zwischen den erwähnten äufseren Vorkommnissen und den Veränderungen der Preise ist, wie bemerkt, nicht nur ein zeitliches, sondern auch ein ursächliches, nur ist die Wirkung keine unmittelbare, sondern eine mittelbare, durch ein Zwischenglied hervorgerufene. Die Menge eines Gutes, dessen Fülle oder Seltenheit, der Absatz, die Nachfrage der Käufer, diese und viele andere Umstände sind mit gewissen Preisständen und Preisveränderungen verbunden: das seltenere Gut ist teurer als das gewöhnliche, bei steigender Menge sinkt der Preis u. s. f. Es ist nun wohl heute auf Grund einer genaueren Erforschung des Problems klar, dafs alle diese äufseren Umstände und Zustände an sich und unmittelbar keinerlei Einflufs auf den Preis haben, weil die Preise von den Menschen festgesetzt werden und nur der subjektive Reflex jener äufseren Momente die Preise zu beeinflussen vermag. Allein was liegt näher, als diese fortwährende Coexistenz in einen solchen Ausdruck zu bringen, dafs die äufseren Umstände als das die Preise Bestimmende erscheinen?

Wenn man in dieser Weise bei der Erklärung der Preise den Menschen gänzlich übersieht, so kommt man zu den hier als mechanische bezeichneten Preislehren; mechanische deshalb, weil sie aus den Zuständen und Verschiebungen äufserer Faktoren eine an sich rein subjektive Erscheinung verständlich machen wollen.

Mit diesem Irrtume hängt ein anderer zusammen. Wenn die Menge eines Gutes steigt oder sinkt, so wirkt dies auf die Preise nur dann, wenn diese Veränderung vom Menschen bemerkt wird und wenn sie das Urteil desselben über die Bedeutung des Gutes verändert. Wenn dagegen das, was man die Nachfrage nach einem Gute nennt, steigt oder sinkt, so ist diese äufsere Thatsache selbst einer subjektiven Fundierung bedürftig, um verständlich zu werden. Wenn mehr Getreide benötigt wird als bisher und wenn jeder für eine gleiche Quantität desselben mehr bietet als bisher, so darf sich eine das Wesen der Sache erfassende Lehre nicht darauf beschränken, diese Veränderung zu notieren, sondern sie mufs sie erklären, indem sie ihren subjektiven Ursprung blofslegt. In keinem Falle darf die Theorie bei der äufseren Thatsache stehen bleiben, sie mufs entweder die subjektive Folge derselben oder ihren subjektiven Grund feststellen.

Gegen dieses Prinzip haben fast alle Lehren verstofsen. Die theoretische Erforschung der Preiserscheinungen beginnt mit den rohesten, mechanischen Erklärungsversuchen, und man hat vor nicht langer Zeit erst begonnen, eine vollkommen subjektive Preislehre aufzubauen.

Die Versuche, die Kaufkraft der Güter zu erklären, sind demnach in zwei Gruppen zu sondern: in mechanische Theorien und in jene Lehren, welche aus dem Menschen heraus die Erklärung anstreben. Es wird, wenn man diese

Unterscheidung festhält, nicht schwer sein, die einzelnen Lehren richtig einzureihen. Von welcher Wertdefinition ausgegangen wird, ob man unter Wert Kaufkraft versteht oder ob man ihn subjektiv auffafst, ist zunächst für die Richtung der Lehre unentscheidend, denn auch wenn man unter Wert nur Kaufkraft versteht, so mufs die genaue Untersuchung derselben zur subjektiven Erklärung der Austauschverhältnisse hinführen. Nicht minder ist die Formel, die man gleichsam als Namen der Theorie, als ihre kürzeste Zusammenfassung voranstellt, unentscheidend, wenn es sich um die Einreihung derselben in die eine oder andere Klasse handelt. So ist die Lehre, welche die Höhe und Veränderungen der Kaufkraft aus Angebot und Nachfrage erklärt, richtig oder unrichtig, je nach dem Inhalte, den man diesen beiden, an sich wenig besagenden Worten giebt. Prüft man alle Momente, die einerseits die Nachfrage, andererseits das Angebot bestimmen, so ist die Lehre geeignet, zu dem richtigen Ergebnisse zu führen, denn alle in Frage kommenden Erwägungen der Käufer und Verkäufer finden in der Nachfrage und im Angebote Raum, sowie sich alle Bäche, Flüsse und Ströme ins Meer ergiefsen. Reduziert man Nachfrage und Angebot auf ein Verhältnis von Mengen, dann ist die Lehre mechanisch und führt zu keinem richtigen Ergebnisse. Die mechanischen Theorien sind von einander, was ihre Vollkommenheit betrifft, sehr verschieden, und sie vermitteln Einsichten von ungleicher Bedeutung. Man kann die äufseren Umstände, mit denen gewisse Preisstände oder Preisveränderungen verbunden sind, flüchtig mit einem Worte kennzeichnen oder aber genau untersuchen und gründlich feststellen. Man kann ferner einzelne dieser Umstände notieren oder den Versuch machen, möglichst viele zu sammeln. Je nach der Anzahl der aufgeführten Momente

und nach der genauen Umschreibung der äufseren Thatsachen, welche angeblich die Preise bestimmen, sind die mechanischen Theorien besser oder schlechter, und sie entbehren nicht ihrer besonderen Entwicklungsgeschichte.

Auch die subjektiven Lehren sind in ihrer Vollkommenheit voneinander sehr verschieden, und eine ins einzelne gehende, ganz aus menschlichen Erwägungen argumentierende Lehre vom Preis besteht erst seit kurzem. Die meisten subjektiven Theorien sind über die Einsicht, dafs der Wert und die Kaufkraft nur auf menschlichen Erwägungen beruhen können, nicht weit hinausgekommen und bald selbst dahin gelangt, an Stelle dieser gewisse äufsere Momente zu setzen, die erfahrungsgemäfs die Preise beeinflussen.

Die mechanischen Theorien können unter drei Namen zusammengefafst werden: Angebot und Nachfrage, Produktionskosten- und Arbeitstheorie. Über die Aufeinanderfolge der erwähnten Lehren und das, was ihnen vorausging, ist folgendes zu bemerken.

Schon vor Beginn der nationalökonomischen Studien war der Preis Gegenstand wissenschaftlicher Erörterungen seitens der Jurisprudenz. Dieselbe kam auf den Preis zu sprechen, weil es ihr als ein Gebot der Gerechtigkeit und Frömmigkeit erschien, dafs in allen Tauschgeschäften solche Preise vereinbart werden, bei welchen kein Teil übervorteilt oder benachteiligt wird. Die Erforschung dessen, was man den gerechten Preis nannte, führte notwendig zu einer Erörterung jener Umstände, die es berechtigt oder unberechtigt erscheinen lassen, einen gewissen Preis zu verlangen, und es mufsten dabei Preisbestimmungsgründe genannt und untersucht werden.[1])

[1]) S. diesbezüglich insbesondere Endemann, Studien in der ro-

Es braucht hier nicht geprüft zu werden, ob diese Forschung zweckmäfsig war oder nicht. Hier handelt es sich nur darum, die dabei erzielten Ergebnisse auf ihren volkswirtschaftlichen Gehalt zu prüfen. Die Darstellung dieser Lehre geschieht in einer für unsere Zwecke genügenden Weise, wenn wir die Ausführungen zweier autoritativer Schriftsteller reproduzieren: die Nider's und Scaccia's, die die Frage des gerechten Preises einer systematischen und gründlichen Untersuchung unterzogen haben.

Nider[1]) geht davon aus, dafs in allen Tausch- oder Kaufgeschäften eine aequalitas anzustreben sei; er definiert sie als aestimatio mutua voluntaria bona fide facta, qua nec intenditur inaequalitas nec inesse cognoscitur. Die Sache dürfe also nicht wissentlich im Preise hinaufgeschraubt werden, res vendibilis detur pro tanto quanti valoris est, alias iniustitia committeretur et inaequalitas. Man dürfe also weder Mängel im Gewicht noch in der Qualität verschweigen noch die bessere Kenntnis der Marktlage ausnützen, um Gewinn zu machen. Si quis pecuniosus haberet notos suos Venetiis, qui continue nuntiarent sibi valorem piperis, et ipse audiens piper carius fieri emeret hic omne piper, ut postea venderet sicut vellet: huius officium nocivum esset. Fragt man weiter, wie der valor festzustellen sei, so sei zunächst zu bemerken, dafs hierüber unter den Gelehrten gewichtige Meinungsverschiedenheiten obwalten. Einige meinen, man müsse die Sachen secundum communem aestimationem vel cursum verkaufen. Dagegen sei zu erinnern, dafs die nämlichen Güter verschiedene Preise haben, dafs

manistisch-kanonistischen Wirtschafts- und Rechtslehre. Berlin 1883. Bd. II S. 29 ff.

[1]) Compendiosus tractatus de contractibus mercatorum.

ihre Qualität ungleich ist und dafs der Preis schwankt, auch müsse man nicht notwendig den richtigen Wert kennen. Sicher sei, dafs es sich nicht darum handeln könne, indivisibilem punctum attingere aequivalentiae rei et rei. Der gerechte Preis sei so beschaffen, quod modica additio vel diminutio non videtur aequalitatem iustitiae tollere.

Behufs Beurteilung, ob ein Preis gerecht sei, müssen fünf Momente berücksichtigt werden: 1. Der Preis richtet sich nicht nach der natürlichen Güte eines Dinges, sondern secundum quod melior est usui humano [1]). Der Verkäufer darf also beachten, ob das Gut seit dem Ankaufe besser geworden, eine bessere Sache sei mit Recht teuerer als eine schlechte. 2. Ist zu beachten, ob die zum Verkaufe bestimmte Sache ameliorata sit in aestimatione hominum. Dies könne eintreten, wenn die Sache in ihrer Qualität unverändert blieb, auch wenn sie sich verschlechtert hat; z. B. wenn an einem Gute neue nützliche Eigenschaften bemerkt werden, oder quia est iam indigentia et prius non fuit, ut si res valens contra infectionem aeris carius emeretur tempore pestilentiae quam extra illud. Quando autem plures indigent re et eam habere desiderant et minor est eius copia, tanto carius aestimatur et venditur. Man könne die Güter nur so verkaufen, wie sie geschätzt werden. Da aber jeder Verkäufer in eigener Sache ein verdächtiger Richter ist, so müsse man auf die Schätzung der Allgemeinheit achten. Quod etiam aestimatio rebus pretium imponat patet quemlibet habentem rem venalem oportet dare eo remissius quo minus desideratur hominibus Desiderium hominum videtur rebus pretium imponere.

Es ist drittens zu beachten, dafs jeder Verkäufer sich

[1]) Als Beispiel wird angeführt: „Mus naturaliter melior est quam aurum vel panis et tamen carius venditur quia utilior est usui humano.“ Die Stelle ist nicht recht verständlich, vielleicht ist ein non ausgeblieben.

im Preise für seinen Schaden erholen, nicht aber wegen des Vorteiles des Käufers den Preis erhöhen dürfe, ein Moment, das hier füglich nicht weiter zu verfolgen ist. Viertens wird bemerkt, dafs es gestattet ist, eine Sache teurer zu verkaufen, als sie gekauft wurde, ratione servitii, quod circa eam fecit (der Verkäufer) vel per industriam, prudentiam, sollicitudinem ac periculum, vel ratione officii, quod circa eam habuit. So dürfe ein Wirt die gekaufte Sache, auch wenn sie unverändert blieb, über dem Einkaufspreis veräufsern. Der Grund dieser Entscheidung liegt in der aufgewendeten Arbeit und Mühe. Nulla est ratio, quare alius artifex pro suo labore possit aliquid recipere et non talis pro suo, cum quandoque tam graviter laboret unus sicut alius, et tam gratus ac desideratus est hominibus labor huius at illius. Die eine Arbeit sei so gut wie die andere. Jeder solle im Staate von ordentlicher Arbeit leben können.

Fünftens sei stets festzustellen, ob der gerechte Preis durch Gesetz, Gebrauch oder Verkehr bekannt sei.

Ex praemissis patet aliqualiter quis sit rei valor et quomodo at quo modis emptor vel venditor se habere potest respectu pretii. Sei es durch Beachtung der erwähnten Umstände nicht möglich, den Preis zu ermitteln, so dürfe man sich mit einer Wahrscheinlichkeit begnügen.

Im weiteren Verlaufe der Untersuchungen werden die Regeln festgestellt, aus denen ersichtlich ist, in welchen Fällen die Kaufleute mehr oder minder sicher sind, zum gerechten Preise zu verkaufen. So sei der Verkäufer nicht nur nicht in bona fide, sondern in mala fide, wenn er einem einfältigen und unerfahrenen Menschen oder einem zum Kaufe Genötigten teuer verkauft oder wenn er jemanden aliqua arte signorum factorum vel verborum, etiamsi vera sint, verleitet, teurer als anderswo zu kaufen.

Prüft man die Auseinandersetzungen Scaccia's[1]), so findet man, dafs er mit Nider übereinstimmt. Zunächst stellt er fest, dafs der gerechte Preis nicht ein unteilbarer Punkt sei, sondern eine gewisse Grenze nach oben und unten besitzt; es gebe einen dreifachen gerechten Preis: summum, medium et infimum. Der gerechte Preis wird als jener definiert, der entspricht: bonitati rei, impensis, labori, periculis et industriae venditoris. Es wird beigefügt in weiterer Ausführung dieses Satzes: pretium iustum cuiusque rei dicitur illud in quo aestimantur et considerantur bonitas intrinseca ipsius rei, copia et inopia, impensa et labor, qui in transportatione de uno ad alium locum requiruntur, item sollicitudo et impensa, quae in ejus conservatione sunt adhibenda, et demum periculum, quod vendens in illius rei acquisitione et transportatione subiit. Daneben giebt Scaccia auch einige äufsere Kennzeichen des gerechten Preises: quod communiter a non constituto in egestate reperitur similis rei (pretium), et sic res tanti valet, quanti communiter vendi potest non constituto in egestate et intelligenti et scienti conditionem rei et habenti aetatem perfectam et plenum iudicium. Warum man für eine Sache mehr verlangen dürfe, wenn die Nachfrage wächst, warum weniger, wenn das Angebot steigt, erklärt Scaccia durch Berufung auf die Erfahrung: omnis res minoris valet quando eius rei copia est . . . dicitur adesse copia . . . quando adest copia vendentium illam mercem et inopia ementium. Dafs man für aufgewendete Arbeit und Mühe eine Entschädigung durch erhöhte Preisforderung verlangen dürfe, hielt er für gerecht: mercator, qui vendit, pro communi utilitati se laboribus, impensis et periculis multipliciter exposuit et ideo aequum est, ut inde reportet lucrum competens officio suo.

[1]) Tractatus de commerc. Romae 1619, passim.

Wie die vorstehenden Citate lehren, ist weder die Hauptfrage nach dem Wesen des gerechten Preises, noch das nationalökonomische Problem des Preises gelöst worden. Eine erschöpfende Definition des gerechten Preises wurde nicht gegeben; die Darlegung, wie sich der Preis überhaupt bildet, war nicht beabsichtigt. Wenn die gerechten Preise charakterisiert werden als die Preise, die jemand zahlt, der sich in voller Sachkenntnis befindet, der zum Kauf nicht gedrängt ist u. s. f., so entsteht die Frage, welche Erwägungen denjenigen bestimmen, der bei genauer Überlegung und bei sorgfältigster Prüfung der Sachlage einen Preis bewilligt. Es werden die wirklichen Preise in gerechte und ungerechte eingeteilt, und man stellt den letzteren die ersteren als Muster gegenüber, man prüft, wodurch die ungerechte Abweichung von der gerechten Grenze bewirkt wurde. Man prüft aber nicht, wie die gerechten Preise sich bilden. Wenn Johannes Nider sagt, das pretium müsse mit dem valor übereinstimmen, so ist damit weniger gesagt, als man nach moderner Auffassung der Ausdrücke pretium und valor glauben möchte. Der Preis solle dem Tauschwerte entsprechen; man solle im allgemeinen von dem einen nicht mehr verlangen, als man von dem anderen erhalten könne, dieses ist der Sinn jener Worte. Damit stimmt es auch überein, wenn Nider sagt: ideo dicunt leges, rem tantum valere quantum vendi potest, id est secundum quod habere possunt emptores, qui videlicet ex libertate et electione amant, non quia fatui arctati vel decepti. Welche Gründe aber diese zuletzt charakterisierten Personen bestimmen, die nach freier Wahl kaufen, das erfährt man nicht.

Es soll dabei nicht unerwähnt bleiben, dafs eine Reihe von Bestimmungsgründen des Preises richtig hervorgehoben

wurde. Allein diefs ist bei so eindringlicher, fortgesetzter Untersuchung wohl begreiflich. Die Citate aus Nider zeigen sogar eine tiefere Einsicht in das Wesen des Preises. Die volkswirtschaftliche Erforschung des Preises beginnt trotzdem erst da, wo man die Preise nicht ändern, sondern verstehen wollte und alle Preisformationen als Objekte der Untersuchung, nicht betreffs ihrer Rechtmäfsigkeit, sondern ihrer Entstehung ansah. Die volkswirtschaftliche Forschung hat sich denn auch mit der erwähnten, die ältere Doktrin ausschliefslich beherrschenden Frage der Gerechtigkeit der Preise wenig beschäftigt, offenbar von der richtigen Ansicht ausgehend, dafs sich der gerechte Preis schwer definieren und unmöglich durchsetzen lasse und dafs der freie Verkehr selbst die gröfste Sicherheit, die überhaupt erreichbar sei, bietet.

Fragt man, in welcher Reihenfolge die wirtschaftlichen Preistheorien einander gefolgt sind, so mufs man zunächst unterscheiden, wann eine Theorie blofs ausgesprochen und wann sie zur wissenschaftlichen Diskussion gestellt worden ist. Man wird auf dem weiten Gebiete der Lehre vom Preis kaum einen Satz finden, der nicht bereits zu der Zeit, als er zum wissenschaftlichen Verständnisse gebracht worden war, in der Litteratur bekannt gewesen wäre. Wollte man die Geschichte einer Wissenschaft dementsprechend aufbauen, man käme zu einem ungenauen Bilde der Entwicklung. Die besten Gedanken bleiben unbeachtet, wenn sie vorzeitig oder ungenau oder in schwerverständlicher Form vorgetragen werden, und überdies hat jede Zeit die ihr angemessenen Lehren und Theorien. Man mufs vielmehr feststellen, in welcher Reihenfolge die Theorien von der Wissenschaft acceptiert wurden, wann man sie aufnahm, wann man sie fallen liefs; erst wenn man dies weifs, hat

man die Entwicklung der Lehre vor Augen, gewifs aber nicht dann, wenn man die beiläufigen und unbeachteten Äufserungen der Autoren nebeneinanderstellt.

Von diesem Standpunkte ausgehend, ist folgendes zu bemerken. Im 18. Jahrhunderte findet man zwei Preistheorien nebeneinander in Geltung: eine in England vertretene, von Locke und Law eingeführte und von Stewart ausgebildete mechanische Lehre von Angebot und Nachfrage, eine zweite subjektive Richtung, welche von italienischen und französischen Autoren verteidigt wird und als deren grofse Vertreter Galiani, Turgot und Condillac gelten können. Noch bei J. B. Say und Rossi findet man die Spuren dieser Lehren, die jedoch keine genügende psychologische Fundierung der Preise bieten. Die englische Schule besafs demnach eigentlich keine Lehre von Wert, sondern nur eine — unrichtige — Lehre vom Preis. Anders die italienisch-französische Schule. Mit A. Smith beginnt die neue Ära der mechanischen Preislehren. Er construierte, ohne den Wert zu analysieren, blofs durch Berücksichtigung von materiellen Umständen der Aufsenwelt, den natürlichen Preis, der mit den Produktionskosten zusammenfällt und einen gewissen Stand von Nachfrage und Angebot zur Voraussetzung hat. Überdies verwies er auf die Arbeit als Preisbestimmungsgrund. Aus A. Smith zweigen sich demnach die drei modernen mechanischen Preistheorien ab: die neue Lehre von Angebot und Nachfrage, die Arbeits- und die Produktionskostentheorie. Man findet sie in den verschiedensten Formulierungen bei den englischen Autoren dieses Jahrhunderts, als herrschend kann man die letztgenannte Theorie bezeichnen. Die deutsche Litteratur vor A. Smith hat auf die moderne Entwicklung der Preistheorien keinen Einflufs ausgeübt, man hat sie auch in

Deutschland und sogar unmittelbar, nachdem A. Smith bekannt geworden war, gänzlich vergessen. Nach A. Smith hat die deutsche Nationalökonomie bis in die neueste Zeit, bei vieler Verschiedenheit im einzelnen, im grossen und ganzen neben einer idealistischen Werttheorie die mecha nischen Preiserklärungen vertreten. Sie konnte den Preis nicht aus dem Wert erklären, weil sie diesen unökonomisch und idealistisch aufgefafst hatte. Ihr gebührt aber das Verdienst, in jüngster Zeit die subjektive Preislehre wieder aufgenommen zu haben und dies in einer Form, welche die vollständige und genaue Erklärung aller Preiserscheinungen gewährleistet.

Die Untersuchungen über die Gesetze des Preises haben im Laufe der Zeit, wie nicht anders zu erwarten, an Breite und Tiefe sehr zugenommen, und man ist sich erst nach und nach über den Umfang und die Schwierigkeit des Problems klar geworden. Die älteren Autoren haben sich in ihren Darstellungen der Preisgesetze fast stets nur auf einige aphoristische Bemerkungen beschränkt, und sie waren zufrieden, wenn es ihnen gelang, einige der auffälligsten Erscheinungen oder die extremen Fälle zu erklären. Der Wissenschaft erging es, wie dem einzelnen, der, wenn ihm eine neue Frage auftaucht, alsbald eine aus den extremen Fällen abgezogene, entschiedene Antwort bereit hat. Es braucht Zeit, ehe man zur Erkenntnis kommt, wie viele wichtige Erscheinungen dabei unberücksichtigt geblieben sind. Die genauere Prüfung der Preisbildung und die ins einzelne gehende Feststellung der Preisbestimmungsgründe beginnt eigentlich erst mit Stewart und A. Smith. Diese haben, ohne die Preise in gewisse Gruppen zu teilen, ihre Sätze für alle Preise gelten lassen. Erst später kam man zur Einsicht, dafs die Theorien nur unter der Voraus-

setzung richtig sein können, dafs Käufer und Verkäufer blofs von wirtschaftlichen Erwägungen geleitet werden, also nur für grofse wohlorganisierte Märkte gelten, auf denen Kaufen und Verkaufen als Geschäft betrieben wird. Ein grofser Teil der Preiserscheinungen war demnach erst noch zu erklären und die Bedeutung der gewonnenen Einsichten, ihre Richtigkeit angenommen, mufste sich sehr verringern. So eröffnete sich der Forschung ein neues Gebiet, und die Wissenschaft ist erst seit kurzem damit beschäftigt, die bis dahin übersehenen Preiserscheinungen zu untersuchen.

Die subjektiven Wertlehren.

I. Italien, Frankreich, England.

Im folgenden gelangen jene Lehren zur Behandlung, welche die Höhe der Kaufkraft aus menschlichen Nützlichkeitserwägungen, aus der Verschiedenheit der Bedürfnisse zu erklären versuchten. Solcher Lehren giebt es nur wenige, und der Fortschritt, den die Forschung auf diesem schwierigen Gebiete machte, war bis in die neueste Zeit überaus gering. Es kehren immer die nämlichen unvollkommenen Theorieen wieder, und die Darstellung wird demgemäſs zahlreiche Wiederholungen nicht vermeiden können.

Diese unbefriedigende Entwicklung der allein richtigen Lehre hat mannigfache Gründe. Will man die Kaufkraft aus menschlichen Erwägungen heraus erklären, so muſs man zunächst wissen, was man unter Wert zu verstehen hat. Welche Momente zusammentreffen müssen, damit eine Sache Wert erhalte, dies war der Wissenschaft bald klar geworden, und man hielt fast allgemein mit Recht daran fest, daſs der Wert entsteht, sobald eine Sache Nützlichkeit und Seltenheit besitzt. Damit war aber noch nicht gegeben, was der Wert ist. Lange verstand man unter Wert bloſs dessen Ausdruck: die Kaufkraft; später, als

man von der Wirkung auf die Ursache zurückging, machte es grofse Schwierigkeit, den Thatbestand des subjektiven Reflexes der Nützlichkeit und Seltenheit richtig aufzunehmen.

Die Höhe der Kaufkraft aus den constitutiven Elementen der Kaufkraft: Nützlichkeit und Seltenheit richtig zu erklären, war aus zwei Gründen überaus schwierig. Die Wissenschaft verstand unter Nützlichkeit stets die Nützlichkeit der Gütergattung und beachtete den Dienst allein, den diese in ihrer wichtigsten Verwendung leistet. Erfahrungsgemäfs zeigt sich nun zwischen dieser Nützlichkeit und der Kaufkraft nicht nur keine Übereinstimmung, sondern ein Gegensatz, und es war gerade dieser Gegensatz, der so viele Forscher bewog, von einer Erklärung der Kaufkraft durch die Nützlichkeit völlig abzusehen.

Die Seltenheit andererseits, die gröfsere oder geringere Anzahl von Gütern, auf welche man die Verschiedenheit der Kaufkraft zurückführte, ist eine äufsere Thatsache, während die Kaufkraft von menschlichen Erwägungen abhängt. Die Seltenheit kann demnach an sich weder Wert schaffen noch ihn verändern, und wenn sie zumeist mit Wert verbunden ist, so mufs man das geistige Mittelglied, den psychologischen Reflex der Seltenheit feststellen. Die Seltenheit kann den Werth so wenig erklären, als die gelbe Farbe den Goldwert oder die weifse den Silberwert. „C'est l'abondance qui cause le mépris“ sagt Bodin, indem er das psychische Mittelglied andeutet, und dieses war zu suchen. Es zu finden, konnte nicht gelingen und zwar aus folgendem Grunde:

Das als Wert bezeichnete Interesse wendet sich nur jenen Gütern zu, die nützlich und selten sind, allein für die Höhe des Wertes sind nur Nützlichkeitserwägungen mafsgebend. Soll also die Seltenheit den Wert erhöhen, soll

Fülle ihn vermindern, dann mufs Seltenheit die Nützlichkeit erhöhen, Fülle sie verringern. Versteht man unter Nützlichkeit den Dienst, den eine Güterart in der wichtigsten Verwendung leistet, dann bleibt sie offenbar unverändert, wie immer die Menge sich ändere. Getreide nährt den Menschen, ob es davon viel oder wenig giebt. So war es unmöglich, den psychischen Reflex der Seltenheit zu finden, und auch dies ist erst in der neuesten Zeit gelungen.

Die Autoren, die von der Meinung nicht abzubringen waren, die Höhe der Kaufkraft hänge von Nützlichkeitserwägungen ab, waren unter solchen Umständen nicht in der Lage, ihre Behauptungen zu beweisen. Sie sind nicht Bahnbrecher in der Wissenschaft, sondern Wegweiser, die da sagen: hier führt der richtige Weg zum Ziele. Den Weg betreten, ihn säubern und für alle gangbar machen, dies vermochten sie nicht.

1. Während die englische Wissenschaft von Anfang an auf dem Standpunkte verblieb, die Nützlichkeit habe mit der Kaufkraft nichts oder sehr wenig zu thun, haben italienische und französische Nationalökonomen Lehren vertreten, die man als die ersten Ansätze der subjektiven Erklärung der Kaufkraft bezeichnen kann.[1]) Diese letzteren Theorieen gelangen hier zur Darstellung, während die englischen Lehren in den anderen Abschnitten zu behandeln sind.

Schon Davanzati[2]) hat die Frage: Woher kommt die verschiedene Kaufkraft der Güter? aufgeworfen und die Antwort gegeben, dafs das Bedürfnis nach den Gütern ihre verschiedene Kaufkraft erklärt. Er hat seine ohnehin nur skizzierte Theorie verdunkelt durch die mechanische

[1]) S. über die italienische Lehre vom Wert: La teoria del Valore negli Economisti Italiani von A. Loria. Bologna 1882.

[2]) Lezione delle Monete 1588. Scritt., Parte ant. Tom. III. p. 19 ff.

Erklärung der Kaufkraft des Goldes und Silbers, die ohne Nützlichkeit, ohne natürlichen Wert, blofs durch die Übereinkunft der Menschen Kaufkraft erhalten. Sieht man von dieser — noch zu besprechenden — Lehre ab, so findet man, dafs Davanzati eine feste, wenn auch nicht ins einzelne ausgearbeitete Ansicht über die Austauschverhältnisse hatte, welche dahin geht, dafs man für ein Gut in dem Mafse mehr giebt, als man es für nützlicher hält. Das Geld ist gleichsam das feste Mafs, das diese Nützlichkeit ausdrückt. „Quanta parte di tutta la felicitá d'un regno, d'una cittá, d'un uomo alcuna cosa opera e cagiona, tanta parte vale di tutto 'l suo oro e lavoro" sagt Davanzati. „La voglia dall' appetito e dal gusto, il bisogno dalla natura, stagione, grado, luogo, eccellenza, raritá e abbondanza prendon misura con perpetuo variare; onde a veder giornalmente la regola e proportione aritmetica, che le cose hanno tra se e con l'oro, bisognerbbe di cielo o di qualche altissima vedetta poter guardar tutte le cose che sono e che si fanno in terra." „Vase, pietre, statue, pitture e altre morbidezze sono state comperate dismisurati pregi dalla superbia umana; per che coloro tanta parte di lor beatitudine trovaron in quelle, che lor valeva quel tanto oro" u. s. w.

Was Davanzati zur Begründung seiner Lehre anführt, ist nicht viel, er hat nur seine Überzeugung ausgesprochen, ohne eine weitläufige Casuistik daran zu knüpfen, seine Ansicht blofs behauptet und nichts gesagt als dafs, wenn einzelne Güter um hohe Summen gekauft werden, dies nur darin seine Erklärung finden könne, dafs man den Gütern hohe Nützlichkeit beilege. Mit anderen Worten: man giebt für eine Sache nur deshalb einen gewissen Preis, weil die Sache dem Käufer dieses Opfers wert zu

sein scheint. Dafs in dieser Behauptung eine Lehre vom Preise nicht liegt, bedarf weiter keines Beweises.

Viel eingehender sind die Lehren, die Montanari über den Preis vorträgt.[1]) Er bildet den Übergang zu Galiani. Seinen Ausführungen liegt eine subjektive Wertauffassung zu Grunde, und er erblickt im Preise den Ausdruck des Wunsches und Bedürfnisses, eine Sache zu besitzen. Er sagt ausdrücklich: der Preis ist das Mafs unseres Begehrens nach einem Gute. Man sollte nun die weitere Entwicklung dieses Satzes erwarten. Allein der Autor kommt nicht dazu, sondern seine Lehre wird mechanisch. Zunächst bespricht er die Veränderungen der Preise in Folge von Veränderungen der Geldmenge, wobei er das Geld als eine passive Masse betrachtet, deren einzelne Stücke mehr oder weniger kaufen, je nachdem die Stückzahl bei gleichbleibenden Bedürfnissen sinkt oder steigt und je nachdem bei gleichbleibenden Stücken die Bedürfnisse wachsen oder abnehmen. Im Anschlusse daran lehrt er, dafs alle Güter zusammen soviel wert seien, wie das im Verkehre befindliche Geld, und er schliefst sich darin ausdrücklich an Davanzati an.

Nachdem auf diese Weise zuerst der Einflufs des Geldes auf die Preise geprüft worden, kommt Montanari zu dem Beweise, dafs, wenn die Menge des Goldes und Silbers als unveränderlich angesetzt werden, der Wert (il valore) von der Seltenheit oder Häufigkeit der Güter bestimmt werde, „la rarità o frequenza delle commodità o cose contrattibili, cresce o scema il loro valore“. Er verweist weiter darauf, „data la stessa quantità di monete in commercio al mutare la stima che fanno gli uomini di una cosa, muta il

[1]) Della Moneta. 1683. Scrittori, Parte ant. Tom. III. p. 40 ff.

loro prezzo: diventando piu cara, se ne accresce il desiderio; più vili divengono in disprezzo". Bei diesem letzten Momente verweilt er und es scheint, dafs er ihm eine besondere Wichtigkeit beigelegt habe. Er betont, dafs kein Gut beständigen Wert haben könne, weil die Wünsche und Bedürfnisse der Menschen fortwährend schwanken. „Ich könnte ein Ding angeben", sagt er an einer Stelle, „das das Mafs alles Wertes ist, allein keines ist unbeständiger, veränderlicher, und dieses ist: das menschliche Bedürfnis." Die Veränderungen der Mode lassen bald das eine, bald das andere Gut schön erscheinen; im Kriege sind die Waffen wertvoll u. s. f.

Zusammenfassend sagt Montanari: Die Güter sind — eine gleichbleibende Geldmenge vorausgesetzt — mehr oder weniger wert, je nach ihrer Seltenheit und dem Bedürfniss der Menschen. Wenn man von diesem Satze den letzten Teil nimmt, dafs das Bedürfnis und die Seltenheit der Güter die Kaufkraft bestimmen, so hat man die Lehre Galianis.

Der Zweck der Untersuchung Galianis[1]) war, nachzuweisen, dafs Gold und Silber so, wie die anderen Waren, wirklich Wert besitzen und diesen nicht erst dadurch erhielten, dafs sie als Geld erklärt wurden. Um diesen Nachweis zu erbringen, mufste das Wesen des Wertes einer Untersuchung unterzogen werden. Die Ergebnisse, zu denen Galiani gelangt, sind folgende:

Der Wert ist die Idee einer Proportion der Güter, und zwar drückt er die Gleichheit der Güter in einer gewissen Beziehung aus, indem es für gleich gilt, die eine oder

[1]) Della moneta. 1750. Scrittori, Parte moderna Tom. III. S. insbesondere das zweite Kapitel.

die andere von zwei derartig gleichgesetzten Sachen zu besitzen. Die Menschen, die sehr darauf achten, in ihren Befriedigungen nicht geschmälert zu werden, tauschen die Güter, da bei solcher Gleichheit weder Gewinn noch Verlust ist. Der Wert bedeutet ein Verhältnis zwischen Gütern, das nach Mafsgabe der Nützlichkeit und Seltenheit derselben gebildet wird. Luft und Wasser haben keinen Wert, weil sie nicht selten sind; Sand aus Japan hat gleichfalls keinen Wert, weil er bei äufserster Seltenheit nutzlos ist. Unter Nützlichkeit versteht man die Eignung einer Sache, Befriedigung zu gewähren. Der Mensch verlangt nicht blofs nach Nahrung, Trank und Schlaf, diese sind vielmehr die ersten Bedürfnisse; sowie es gelungen, sie zu befriedigen, entstehen andere, nicht minder starke. Unter allen Leidenschaften ist keine stärker als die, sich über andere zu erheben, sie zu übertreffen. Nichts ist demnach natürlicher, als dafs man, wenn auch mit grosfen Opfern, sich die Dinge verschafft, die diesem Zwecke dienen, und dafs sie den höchsten Wert haben. Wenn man mit Davanzati einwendet, ein natürliches Kalb sei viel mehr als ein goldenes Kalb und habe doch einen geringeren Wert, so ist zu erwidern, dafs, wenn Kälber so selten wären wie Gold, sie auch wertvoller wären, wenn man sie dringender benötigte als Gold. Mehr oder weniger nützlich sind überdies relative Begriffe; wem Brot und Gold fehlen, für den ist Brot ohne Zweifel nützlicher, und man wird auch keinen Hungernden finden, der das Brot läfst und das Gold nimmt.

Unter Seltenheit versteht man das Verhältnis zwischen Vorrat und Bedarf. Man hat diesfalls zwei Güterklassen zu unterscheiden: bei der einen hängt der Vorrat von der Reichlichkeit der Natur ab, bei der anderen blofs von dem

Arbeitsaufwande der Menschen. Zur ersten Klasse gehören z. B. die Bodenfrüchte und die Tiere, zur zweiten z. B. Mineralien. Bei diesen letzteren Gütern ist es allein die Arbeit, die ihnen Wert verleiht; die Menge der Güter ist ohne Einfluſs. Braucht es, um ein Gut herzustellen, der Arbeit von fünfzig Personen, so ist es soviel wert, wie die Nahrung dieser fünfzig Personen während der Arbeit. Die Arbeit hat verschiedenen Preis, je nachdem sie nützlich und selten ist. Güter, die nur in Einem Exemplar vorhanden sind, haben gleichfalls einen begrenzten Wert; er entspricht einerseits dem Bedürfnisse des Käufers, andererseits der Schätzung des Verkäufers.

Der Wert ruht auf bestimmten, unveränderlichen und allgemeinen Prinzipien; es herrscht auch da, wie überall, Ordnung, Harmonie, Notwendigkeit. Der Wert ist verschieden, aber nicht regellos. Die Veränderungen vollziehen sich nach einem unveränderlichen exakten Gesetz. Der Wert resultiert aus dem Menschen, allein dessen Erwägungen haben in sich selbst Gerechtigkeit und Stabilität; sie betreffen Bedürfnisse und Befriedigungen, also die innere Konstitution des Menschen.

Zu dieser Lehre ist folgendes zu bemerken: Die von Galiani gegebene Definition des Wertes ist unrichtig: Derjenige, der sein Gut gegen ein anderes eintauscht, hält die beiden Güter nicht für gleichwertig, sondern für verschieden wertvoll. Allein zutreffend fügt Galiani sofort bei, daſs der Wert verschieden geschätzt werde, weil die Neigungen und Bedürfnisse der Menschen verschieden sind. Zutreffend hat Galiani weiter die Nützlichkeit analysiert und betont, daſs alles, was ein Bedürfnis befriedigt, gleichgültig welches, als nützlich anerkannt werden müsse. Richtig ist auch, daſs Nützlichkeit und Seltenheit zusammentreffen

müssen, um Wert zu schaffen. Der grofse Mangel dieser Wertanalyse liegt zunächst darin, dafs die Seltenheit an sich als Wert hervorbringend betrachtet wird, ihr subjektiver Reflex dagegen, auf den es allein ankommt, unberücksichtigt bleibt. Ein weiterer damit zusammenhängender Fehler der Theorie ist darin zu suchen, dafs Galiani unter Nützlichkeit stets die Bedeutung der Gütergattung für die Menschheit versteht.

Wenn sich das als Wert bezeichnete Güterinteresse blofs jenen Dingen zuwendet, die gleichzeitig nützlich und selten sind, so bleibt doch der Wert ein Urteil über die wirtschaftliche Bedeutung der Güter, über ihre Tauglichkeit, den Zwecken des Menschen zu dienen, und diese ihre Qualitäten werden durch die Seltenheit zunächst ebensowenig verändert als durch die Farbe oder Gröfse. Galiani wufste nicht, dafs durch die Veränderungen der Gütermenge auch die Bedeutung jeder Teilquantität des Gutes für den Menschen verändert wird. Nimmt man an, so wie er es thut, dafs die Nützlichkeit der Güter die nämliche bleibt, wie immer sich auch die Quantität ändere, so ist es unerklärlich, wie die Seltenheit den Wert beeinflussen könne. Blofs die Güter, die man sucht, weil sie selten sind und um zu besitzen, was andere nicht haben, erhalten wegen ihrer Seltenheit und im Verhältnis zu dieser Wert; die anderen Güter, die wegen ihrer Tauglichkeit ein Bedürfnis zu befriedigen gesucht werden, müssen selten sein, um wertvoll zu werden. Wenn aber die Tauglichkeit, Bedürfnisse zu befriedigen, nicht durch Zu- oder Abnahme der Quantität verändert wird, dann verändert sich auch der Wert nicht.

Galiani ist in seinen Untersuchungen kaum über die Betrachtung des als Wert bezeichneten Güterinteresses

hinausgekommen, es handelt sich für ihn fast immer um die Erklärung der verschiedenen Schätzungen der Güter. Mit dem Tausche hat er sich nur wenig beschäftigt und die Komplikationen, die sich daraus ergeben, dafs gleichzeitig viele Käufer und viele Verkäufer intervenieren, nicht näher geprüft. Er wollte, wie erwähnt, nachweisen, dafs die edlen Metalle nicht deshalb Wert haben, weil sie als Geld verwendet werden, sondern als Geld Verwendung fanden, weil sie wertvoll sind, und dieser Nachweis war nur aus einer Betrachtung des menschlichen Güterinteresses zu führen. Galiani geht demnach auch stets auf den Menschen zurück. Man darf sich nicht täuschen lassen durch die Erklärung, der Wert sei ein Verhältnis der Gleichheit zwischen Dingen, noch dadurch, dafs zwischen Wert und Preis nicht unterschieden wird; diese Definitionen sind bedeutungslos gegenüber dem Satze: „il prezzo delle cose, cioè a dire la proporzione loro al nostro bisogno“ und dem ganzen Inhalte seiner Darstellung. Er betrachtet fast stets die Beziehung Eines Menschen zu den Gütern, weil der als Nachfrage bezeichnete Komplex von Individualbegehrungen aus dieser Beziehung heraus verständlich wird. Es ist nicht zu bezweifeln, dafs Galiani mit seiner subjektiven Erklärung des Wertes und Preises auf dem allein richtigen Wege war, die Schwierigkeiten dieser Materie zu lösen. Er hat aber nicht lange bei dieser Frage verweilt, auf die er nur nebenbei, von anderen Punkten ausgehend und anderen zustrebend, zu sprechen kam.

Von Galiani offenbar beeinflufst war Turgot, der dem Wertproblem eine leider unvollendete, vortreffliche Abhandlung gewidmet hat.[1]) Turgot hat die subjektive

[1]) Valeurs et monnaies bei Daire, Oeuvres de Turgot, Band I. p. 74 ff.

Natur des Wertes betont und das Güterinteresse, das man Wert nennt, gleichsam von seinem Entstehen an untersucht. Der Mensch berücksichtigt bei den Gütern zunächst ihre Nützlichkeit, die Fähigkeit, ein Bedürfnis zu befriedigen; er berücksichtigt weiter, ob ein Gut geeignet ist, aufbewahrt zu werden und somit in kommender Zeit einen Dienst zu leisten; ferner wird auf die Qualität des Gutes geachtet, endlich auf die gröfsere oder geringere Leichtigkeit, sich das Gut zu beschaffen, oder auf dessen Seltenheit. Das aus allen diesen Rücksichten fliefsende Interesse an den Gütern bildet das, was Turgot den valeur estimative nennt. Turgot hat damit den Thatbestand der individuellen Wertschätzung aufgenommen. Die Aufnahme ist allerdings nicht ganz richtig, denn auch Turgot geht von der Nützlichkeit der Gütergattung aus, allein die Richtung seiner Untersuchung war treffend. Wie sehr Turgot von der Meinung erfüllt war, dafs der Wert subjektiv zu erfassen und zu erklären ist, zeigt sich darin, dafs er den Versuch macht, die Seltenheit — eines der Elemente des Wertes — auch nur als eine Art Nützlichkeit aufzufassen und so die Wertschätzung nur auf Nützlichkeitserwägungen zu basieren.[1])

Den gröfsten Vorzug der Lehre Turgots bildet die sorgfältige Analyse des sogenannten Tauschwertes. Derselbe, so sagt Turgot ausdrücklich, ist wesentlich von derselben Beschaffenheit wie der valeur estimative. Wenn zwei Personen tauschen, so vergleicht jeder bei sich den Wert der auszutauschenden Güter und spricht das ihm

[1]) „Cette estime attachée à la rareté, est encore fondée sur un genre particulier d'utilité; car c' est parce qu'il est plus utile de s'approvisionner d'avance d'une chose difficile à trouver, qu'elle est plus recherchée et que l'homme met plus d'efforts à se l'approprier.“ l. c. p. 82.

angemessen erscheinende Austauschverhältnis aus. Aus den beiderseitigen Forderungen wird nun gleichzeitig das Mittel gezogen, und der Austausch zu diesem mittleren Satze geht vor sich. Der Tauschwert ist demnach ein valeur estimative moyenne. Diesen Tauschwert nennt Turgot valeur appréciative, er ist der in seiner Höhe modifizierte valeur estimative. Durch diese Ableitung des Tauschwertes war es notwendig gemacht, die Gesetze der Kaufkraft aus dem Menschen heraus zu finden. Auch zwischen Wert und Preis unterscheidet Turgot sorgfältig, indem er unter Preis das versteht, was man im Tausche für ein Gut erhält. Eine derartige feine Auseinanderhaltung aller dieser miteinander so leicht zu verwechselnden Begriffe war bis zu Turgot nicht geliefert worden. Es ist auffallend, dafs die nachfolgenden Forscher dieselbe nur wenig beachteten und dafs auch A. Smith darauf keine Rücksicht nahm. Es ist offenbar, dafs die Auffassung Turgots eine viel richtigere war, als die der meisten seiner Nachfolger. [1])

Noch ein zweiter französischer Autor hat sich um die Verbreitung der richtigen Ansicht über den Wert grofse Verdienste erworben, Condillac. [2]) Er findet die Quelle des Wertes ausschliefslich in der Nützlichkeit. Wenn wir einer Sache Wert beilegen, so heifst das soviel, als wir erachten sie für geeignet, uns irgendwie dienlich zu sein. Man wird darauf sofort einwenden, dafs ohne eine gewisse Seltenheit Wert undenkbar sei. Condillac widerspricht dem: die Seltenheit hat nur auf die Höhe des Wertes

[1]) Auf die Frage, welchen Einflufs nach Turgot die Arbeit auf den Wert hat, wird noch zurückzukommen sein.

[2]) Le commerce et le Gouvernement. 1776. Prem. Part. Chap. I und II.

Einflufs. Man wird auf die freien Güter verweisen. Condillac erwidert: Die Annahme, dafs Luft, Licht und Wasser wertlos sind, ist unrichtig, sie haben Wert, wenn auch gewöhnlich den denkbar geringsten, weil sie in überschüssigen Quantitäten vorhanden sind. „Ein Gut, das zu nichts taugt,“ sagt Condillac „hat keinen Wert; dagegen erhält eine Sache Wert, sowie sie nützt; erhielte sie diesen nicht, blofs weil sie nützlich ist, so könnte er nicht durch die Seltenheit steigen noch durch die Fülle abnehmen.“

Halten wir hier inne, so wird man nicht verkennen, dafs in diesen Bemerkungen eine richtige Idee liegt: die, dafs der Wert stets nur ein Urteil über die Tauglichkeit der Güter zur Bedürfnisbefriedigung ist. Nur wird dieses Urteil nicht bei allen Gütern gefällt, sondern blofs bei jenen, wo infolge des den Vorrat übersteigenden Bedarfes jede Teilquantität die Befriedigung eines Bedürfnisses bedeutet. Damit erledigt sich die Annahme, dafs die freien Güter Wert haben. Der Seltenheit vermochte Condillac sowenig wie seine Vorgänger die ihr zukommende Bedeutung beizulegen.[1]) Die Seltenheit an sich hat auf die Werthöhe keinen Einflus. Wenn Condillac sagt, unter zwei gleich nützlichen Dingen habe das seltenere höheren Wert, so ist das unrichtig, im Gegenteile mufs man sagen, dafs der verschiedene Wert stets auch auf verschiedene Nützlichkeit hindeutet.

Die Bedeutung der Condillac'schen Wertanalyse

[1]) Er versucht, gleich Turgot, die Seltenheit in ihrer subjektiven Nachwirkung zu erfassen, aber ohne Erfolg. „Or puisque la valeur des choses est fondée sur le besoin, il est naturel qu'un besoin plus senti donne aux choses une plus grande valeur, et qu'un besoin moins senti leur en donne une moindre. La valeur des choses croît donc dans la rareté et diminue dans l'abondance.“ l. c. Prem. Partie, Chap. 1.

liegt nicht in den eben besprochenen Sätzen, sondern in der richtigen Erkenntnis der subjektiven Natur des Wertes, in der sorgfältigen Unterscheidung zwischen Wert und Preis und in der Behauptung, dafs beim Tausche beide Kontrahenten an Werten gewinnen müssen. „Man betrachtet den Wert“ sagt Condillac „wie eine absolute Qualität, die den Gütern inhäriert, unabhängig von unseren Urteilen. Diese konfuse Ansicht ist die Quelle verfehlter Raisonnements. Man mufs sich erinnern, dafs, wenn die Sachen nur durch ihre nützlichen Eigenschaften Wert erhalten, sie diesen nicht hätten, wenn wir nicht einsehen würden, dafs sie diese Eigenschaften besitzen. Ihr Wert liegt also in erster Reihe in unseren Urteilen über ihre Nützlichkeit, und er ist gröfser oder geringer, je nachdem wir sie für mehr oder minder nützlich und bei gleicher Nützlichkeit für selten oder überschüssig halten.“ Aus der Vergleichung der Werte, die jeder bei sich macht, entsteht der Preis, wenn getauscht werden soll. „Die Güter haben keinen absoluten Preis, sie haben nur einen von unseren Schätzungen bestimmten Preis . . . Der Preis ist nichts als die Schätzung eines Gutes mit Beziehung auf das andere . . . er ist die Schätzung seines Wertes aus Anlafs eines Tausches, wenn dieser mit dem Werte eines anderen Gutes verglichen wird.“

Es ist kaum möglich, die subjektive Natur des Wertes, sowie den Umstand, dafs der Preis ein Ausdruck des Wertes sei, klarer zum Verständnis zu bringen. War dies festgestellt, so konnte Condillac zu der weiteren Konsequenz gelangen, dafs sich hinter dem quantitativen Austauschverhältnisse der Güter, durch welches eine Gleichheit, wenn auch nur eine äufsere, derselben hervorgerufen wird, eine ungleiche Wertschätzung verberge und dafs der Tausch

nur zu stande komme, weil jeder dem einzutauschenden Gute mehr Wert beilegt als dem, das er fortgeben will. Der Tausch bewirkt beiderseits einen Gewinn an Werten. Man giebt eine weniger nützliche für eine nützlichere Sache.

Diese letztere Lehre ist von besonderer Wichtigkeit. Sie konnte nur, wenn man von einer subjektiven Auffassung des Wertes ausging, gefunden werden. Damit war das Austauschverhältnis dekomponiert und die reservatio mentalis bekannt gemacht, mit der alle an den Tausch herantreten. Der Tausch vollzieht sich, weil jeder der Kontrahenten die Sache des anderen der seinigen vorzieht; dadurch, dafs die Güter die Eigentümer wechseln, kommen sie in ein Verhältnis der Gleichheit, sie kaufen einander, sie haben augenblicklich dieselbe Kaufkraft. Diese auf zwei ungleichen Wertschätzungen beruhende Kaufkraft für den Wert zu halten, heifst die komplizierte Wirkung mit der Ursache verwechseln. Übrigens hat Condillac in der Entwicklung dieser seiner Lehre nicht immer korrekt argumentiert: so geht er zuweit, wenn er behauptet, man tausche stets ein überflüssiges Gut gegen ein notwendiges aus. Von dieser Erwägung ausgehend, kann man nie zum Verständnis der Austauschverhältnisse gelangen.

Damit dürfte die Bedeutung der Lehren Condillacs zur Genüge charakterisiert sein. Was er über die Bestimmungsgründe des Preises sagt, ist ganz unzureichend. Er führt zwei Gründe der Preisveränderungen an: das Verhältnis des Vorrates zum Bedürfnis, dann die Konkurrenz, ohne sich tiefer in eine Prüfung dieser Fragen einzulassen. Es ist wohl nicht nötig, zu beweisen, wie ungenügend die Angabe dieser zwei Momente ist, um die Preisschwankungen zu erklären.

Es gab damals noch eine zweite Lehre vom Wert in

der französischen Litteratur: die der Physiokraten. Dieselbe näherte sich mehr den englischen Theorieen, als denen Condillacs und versuchte auch eine mechanische Erklärung des Problems. Die Physiokraten verstanden unter Wert blofs Kaufkraft und unter Preis die in Geld ausgedrückte Kaufkraft. Der subjektive Wertbegriff war ihnen fremd; sie setzen demnach auch an die Stelle von valeur den Ausdruck valeur vénale. Damit die Kaufkraft sich herausbilde, mufs zur natürlichen Nützlichkeit noch eine gewisse Schwierigkeit der Anschaffung hinzukommen; die Fülle mufs Grenzen haben, ebenso die Möglichkeit des Erlangens. Die Nützlichkeit ist nicht der Faktor, der das Mafs des Wertes bestimmt; im Gegenteile, die nützlichsten Güter haben den geringsten Wert. Die Kaufkraft wird vielmehr beeinflufst durch die Produktionskosten, durch die Menge des betreffenden Gutes und durch die Konkurrenz. So lautet die Liste der Preisbestimmungsgründe z. B. bei Le Trosne[1]), und es werden jedem derselben einige Sentenzen gewidmet, untermischt mit polemischen Bemerkungen gegen Condillac.

Die physiokratische Lehre vom Preis ist in sich nicht übereinstimmend. Soweit es sich um die Produkte der gewerblichen Arbeit handelt, behauptet sie, dafs der Preis durch die Konkurrenz auf das Niveau der Produktionskosten herabgedrückt werde; die Rohprodukte dagegen haben einen die Produktionskosten übersteigenden Preis, welcher den Bezug eines Reinertrages ermöglicht. Das wichtigste Moment der Preisbestimmung ist für die Physiokraten, wenn ich ihre Schriften richtig verstehe, die Konkurrenz, die sie wie eine höhere Macht in der Preisbildung ansehen und die jede individuelle Einwirkung auf die Preise ausschliefst.

[1]) De l'intérêt social Chap. I. bei Daire, Physiocrates p. 885 ff.

Statt die verschiedenen Kaufs- und Verkaufsbestrebungen zu untersuchen, aus denen sich die Konkurrenz zusammensetzt, nehmen sie an, die Konkurrenz schaffe einen Preis, dem sich alle Käufer und Verkäufer anbequemen müssen. Diese ihre Auffassung ist vielfach zum Ausdruck gekommen. So sagt Quesnay[1]): „Der Preis der Handelsgüter hängt weder vom Käufer noch vom Verkäufer ab.“ Denn der Käufer wolle billiger kaufen, der Verkäufer teurer verkaufen, der Wille keines von beiden werde erfüllt. „Es giebt andere entscheidende Momente für die Preise, welche sie zwingen, ihre Interessen bei Kauf und Verkauf zu opfern.“ In demselben Sinne spricht sich Mercier de la Rivière aus[2]): „Die Konkurrenz giebt naturgemäfs jedem Gute den höchsten Preis, zu dem man verkaufen, und den niedrigsten, zu dem man kaufen kann. Es giebt demnach naturgemäfs eine despotische Macht, die den Preis bestimmt.“ Und Le Trosne behauptet: die Konkurrenz entscheidet souverän über den Wert.

Man sollte erwarten, dafs die Konkurrenz, die also entscheidend ist, in ihre Bestandteile aufgelöst werde, allein dies geschieht keineswegs, und die Preise erscheinen demnach als in Abhängigkeit von einer unerklärten souveränen Macht. Dafs der Preis sich durch die Einzelschätzungen der Käufer und Verkäufer bilde, wurde ausdrücklich geleugnet, und die Lehre trat, wie bemerkt, in eine entschiedene Opposition gegen Condillac, welcher behauptet hatte, dafs man den Gütern nach Masfgabe ihrer Nützlichkeit Wert beilege. Der Wert, so sagt Le Trosne[3]), ist gänzlich unabhängig von dem Willen der Kontrahenten und

[1]) Dialogue sur les travaux des Artisans. Daire p. 198.

[2]) L'ordre naturel. Daire p. 555, 592.

[3]) l. c. p. 904 ff. S. dagegen Turgot, Oeuvres I p. 24.

ihren besonderen Ansichten. Nicht die Kontrahenten entscheiden über den Preis, er ist vielmehr vor dem Handel, von vornherein festgestellt. Die Bestimmung erfolgt durch die Konkurrenz, der einzelne mufs sich unterwerfen. Nicht die Käufer und Verkäufer setzen fest, was die Güter wert sind, sie erfahren es auf dem Markte. Dafs zwischen dem Preise und der individuellen Schätzung eine Beziehung existiere, dies könne man äufsersten Falles nur von Luxus- und Phantasie-Artikeln einräumen. Doch werde auch bei diesen durch die Mode und den Geschmack eine Art von Kurs festgesetzt. Es entstehe ein laufender Preis „unabhängig von den Ansichten der beiden Kontrahenten“.

Da die Physiokraten unter Wert nur Kaufkraft verstanden, so konnten sie nicht zugeben, dafs man im Tausche an Werten gewinne, und ihr Theorem lautete: Im Tausche werden gleiche Werte gegeneinander ausgewechselt, es giebt da weder Gewinn noch Verlust. Die Gesellschaft schätzt die Güter, setzt ihre Preise fest; man vertauscht Äquivalente. Die gegenteilige Ansicht nimmt einen Gewinn an Werten beim Tausche an, weil die Güter nur mit Beziehung auf unsere Bedürfnisse Wert haben und die Bedürfnisse bei den einzelnen Personen verschieden sind: so könne der eine werthalten, was dem andern wertlos erscheint; sie behauptet, der Wert sei ein Urteil über die Nützlichkeit der Güter für uns und dieses Urteil falle bei verschiedenen Menschen verschieden aus. Darauf wird entgegnet: der Vorzug, den man der Sache erteilt, die man erhält, ist das Motiv des Tausches, hat aber auf die Kaufkraft keinen Einflufs, denn diese wird nicht durch die Kontrahenten bestimmt; sie resultiert aus einem all-

gemeinen Urteil, das von den Einzelurteilen unabhängig ist, dem sie sich aber unterwerfen müssen.[1])

Es ist hier nicht notwendig, auf diese Kontroversen näher einzugehen. Widerlegt ist damit die Lehre Condillacs sicher nicht. Die beiderseitigen Argumentationen gehen nebeneinander, weil jede unter Wert etwas anderes verstand: die eine: die den Gütern beigelegte wirtschaftliche Bedeutung, die andere: Kaufkraft. Die Kontroverse wurde hier nur erwähnt, um zu zeigen, dafs die Physiokraten bei den Gütern nur ihre Kaufkraft berücksichtigten, ohne weiter nachzuforschen, ob diese denn das Wesen der Güter erschöpfe. Im Sinne dieser Auffassung sagt schon Quesnay: „la valeur d'un septier de blé, considéré comme richesse, ne consiste que dans son prix".[2])

Aus der Reihe der Forscher, welche eine subjektive Erklärung der Kaufkraft nicht gerade ausschliefsen, ist noch Genovesi[3]) zu nennen. Er sagt im Wesen nichts anderes als Galiani. Der Wert der Güter sei ihrer Fähigkeit, Bedürfnisse zu befriedigen, proportional. Die Kaufkraft der Güter müsse also steigen, wenn das Bedürfnis dringender wird, und umgekehrt. Soweit ist die Lehre subjektiv. Allein die Kaufkraft steigt und fällt auch, wie weiter ausgeführt wird, wenn die Gütermenge sinkt oder steigt, und damit wird die Lehre mechanisch. Gebe es 10 Bedürfnisse und 10 Güter und stehe jedes Gut auf 4, so müsse der Preis auf 8 steigen, wenn die Bedürfnisse auf 20 steigen. So kommt Genovesi, ohne übrigens die

[1]) „Il se forme . . . une estimation ou jugement général indépendamment du jugement particulier, et auquel les contractants sont forcés de se soumettre." Le Trosne l. c. p. 906.

[2]) „Grains" bei Daire Phys. p. 300.

[3]) Lezioni di Econom. civile. Parte II Cap. I.

Frage weiter zu ergründen, zu dem Schlusse: der Preis eines und desselben Gutes steht immer im geraden Verhältnisse zum Bedürfnis und zur Qualität, im umgekehrten zum Vorrate. Dasselbe gelte von den Austauschverhältnissen verschiedener Güter. Die Lehre ist also auch teils subjektiv teils objektiv, und es ist weder der Einflufs der Bedürfnisse auf den Wert noch das Verhältnis zwischen Wert und Menge genauer untersucht.

2. Die Ansätze einer richtigen Lehre von Wert und Preis, die sich in den italienischen und französischen Werken vorfinden, haben späterhin eine folgerichtige Entwicklung nicht erfahren. Denn mit dem Ende des 18. Jahrhunderts beginnt die englische Theorie sich überwiegend zur Geltung zu bringen, und sie hat die Erklärung von Wert und Preis aus Nützlichkeitserwägungen nicht vertreten. Es wird dies in den folgenden Teilen der Dogmengeschichte nachzuweisen sein. Schon Locke hatte gesagt, es gebe ohne Nützlichkeit keine Kaufkraft, allein die Höhe der Kaufkraft sei von der Gröfse der Nützlichkeit unabhängig; die Menge eines Gutes, verglichen mit ihrem Absatz, bestimme den Wert. Die weiter unten folgende Darstellung wird zeigen, was an diesem Satze durch die nachfolgende Doktrin gebessert wurde: hier können wir sagen, dafs von einer subjektiven Erklärung der Preiserscheinungen in der englischen Litteratur bis auf unsere Tage herab kaum die Rede war. Die Wissenschaft suchte die äufseren Ereignisse und Veränderungen festzustellen, mit denen gewisse Preisstände und gewisse Preisveränderungen verbunden waren, und begnügte sich, wenn sie diese Aufeinanderfolge erfafst hatte.

Die Art der Untersuchungen über Wert und Preis in der englischen Litteratur schliefst sich enge an jene Behand-

lung an, die A. Smith dem Probleme zu teil werden läfst. Er untersucht zunächst das Mafs der Preise, dann die Teile, in die sich der Preis auflöst, und darauf folgt nicht eine Feststellung der Bestimmungsgründe des Preises, sondern eine Untersuchung über den Normalstand der Preise, den natürlichen Preis, wobei die Marktpreise als Abweichungen von dem Normalstande behandelt werden. Zur Erklärung der also formulierten Probleme zieht A. Smith die Produktionskosten, Angebot und Nachfrage und die Arbeit heran. Alle modernen mechanischen Preiserklärungen nehmen von A. Smith ihren Ausgangspunkt. Die Rücksichtnahme auf die Nützlichkeit beseitigt A. Smith durch seine Unterscheidung zwischen Gebrauchswert und Tauschwert.

Diese Zweiteilung des Wertes hat, wie bekannt, grofse Berühmtheit erlangt. Die Beobachtung, welche damit offenbart wurde, war recht alt, und von Davanzati herab hat kaum ein Autor verabsäumt, die Divergenz zwischen Nützlichkeit und Kaufkraft hervorzuheben. Man nannte diese Nützlichkeit intrinsic worth und intrinsic value und verstand darunter die natürliche Güte der Dinge.[1]) Wenn A. Smith trotzdem diese alte Beobachtung als eigene Entdeckung an seinen Namen knüpfen konnte, so rührt dies von der scharfen Formulierung her, in der sie sich bei ihm vorfindet, wo gleichsam zwei Werte unterschieden werden, der eine für den Gebrauch, der andere für den Tausch; zwei Fähigkeiten, die eine bei der Befriedigung der Bedürfnisse dienlich zu sein, die andere im

[1]) So Petty und Locke. Der valeur estimative Turgots fällt mit dem value in use A. Smiths nicht zusammen. Die Physiokraten unterschieden, wie A. Smith, zwischen valeur usuelle und valeur vénale.

Tausche Güter zu holen. Dadurch, dafs jede dieser Fähigkeiten Wert genannt wurde, dafs die Güter den einen ohne den andern besitzen können und beide, aber in verschiedenen Grösfen, hat A. Smith die Theorie verwirrt und gegen die richtigeren Auffassungen aller anderen Autoren, welche den Gütern, die nichts zu kaufen vermögen, den Wert absprachen, einen Rückschritt bewerkstelligt.

In Wirklichkeit hat A. Smith das Wesen des Wertes nicht einmal angedeutet. Denn dafs die Nützlichkeit nicht Wert ist, wird wohl allgemein anerkannt werden müssen. Das, was A. Smith den Gebrauchswert nannte, ist aber nichts als die Nützlichkeit der Gütergattung. Aber auch der Tauschwert enthält den Wertbegriff nicht, und dieser Ausdruck ist nicht minder schlecht gewählt als der des Gebrauchswerts. Wenn auch der vulgäre Sprachgebrauch unter Wert nur Kaufkraft versteht und wenn auch die Wissenschaft vielfach diese Ansicht teilt, so wird doch nicht zu verkennen sein, dafs die Kaufkraft blofs ein Ausflufs, eine Wirkung der Thatsache ist, dafs Güter Wert haben. Wenn ich sage, ein Haus hat Wert, so sage ich damit nicht nur, dafs es für eine bestimmte Summe Geldes verkauft werden kann, sondern ich beziehe mich auf ein Verhältnis der Menschen zu diesem Gute; kraft dieses Verhältnisses kommt das Gut unter gewissen Zuständen der Güterverteilung zur Kauffähigkeit, aber das ist nicht notwendig und nicht wesentlich. A. Smith hat also ein äufseres Kennzeichen des Wertes für den Wert gehalten und sich nur mit diesem äufseren Kennzeichen beschäftigt; darin sind ihm die englischen Autoren gefolgt. Eine Analyse des Wertes hat er nicht geliefert. Er hat sich nicht darüber ausgesprochen, aus welchen Quellen die von ihm mit dem Worte „Tauschwert“ bezeichnete Kauf-

kraft fliefst und wann Güter Kaufkraft besitzen. Man kennt die Stelle im fünften Kapitel des ersten Buches: „Der wirkliche Preis eines jeden Dinges, was jedes Ding demjenigen wirklich kostet, der es zu erwerben genötigt ist, ist die Mühe und Beschwerde des Erwerbes. Dem Besitzer eines Dinges, der es benützen (dispose) oder vertauschen will, ist es soviel wert, als die Mühe und Beschwerde, die es ihm erspart oder andern auferlegt.“ Man könnte darin vielleicht eine Aussage über die wirtschaftliche Bedeutung der Güter finden: man schätzt die eigenen Güter, weil sie die Arbeit des Wiedererwerbes ersparen, die Tauschgüter, weil sie anderen Arbeit auferlegen. Im Zusammenhange betrachtet sollen die Sätze, wie sie citiert wurden, nicht das Wesen des Wertes enthüllen, sondern nur zeigen, dafs die Arbeit, die man im Austausche für ein Gut erhält, das Mafs der Kaufkraft ist. A. Smith beschäftigt sich nur mit der Frage: welche äufseren Umstände bestimmen den Preis, und er hat sich nicht damit befafst, die Höhe der Kaufkraft mit ihren Ursachen in Zusammenhang zu bringen.

Die Nachfolger des A. Smith haben das Problem in derselben Manier behandelt, wie er: das erste war die Erklärung des Normalstandes der Preise, dann kam die Untersuchung der Abweichungen vom natürlichen Preise. Damit vermeinte man alles gethan zu haben, was zur Lösung der Schwierigkeiten erforderlich war. Die Lehren selbst werden in anderem Zusammenhange dargestellt werden; hier sollen nur die Wertanalysen der englischen Nationalökonomen geprüft werden, jene Darlegungen, durch welche man um die Berücksichtigung der Nützlichkeitserwägungen herumkam.

Dabei wird am zweckmäfsigsten an Ricardo an-

geknüpft.[1]) Wenn die Güter Nützlichkeit besitzen, so sagt er, dann entspringt ihr Wert aus zwei Quellen: „aus ihrer Seltenheit und aus der Menge von Arbeit, die erforderlich ist, um sie zu erlangen“. Es gebe Güter, fährt Ricardo fort, indem er von der Frage nach den Quellen der Kaufkraft sofort auf die Gröfse derselben überspringt, „deren Wert allein durch ihre Seltenheit bestimmt werde“, so seltene Bücher, Bildsäulen, Gemälde u. s. f. Die meisten Güter können beliebig vermehrt werden, die Kaufkraft dieser werde durch die zur Erzeugung oder Beischaffung erforderliche Arbeit bestimmt. Auf diese Güter allein bezieht sich die Untersuchung, die, wie bei A. Smith, den Normalstand der Preise und die Abweichungen von diesem betrifft.

Demnach gab es zwei Entstehungsarten der Kaufkraft: sie entspringt entweder aus Nützlichkeit und Seltenheit oder aus Nützlichkeit und Arbeit. Da nun die Höhe der Kaufkraft nur aus dem Stande der Quellen der Kaufkraft zu erklären sein kann, so stellte Ricardo sofort auch fest, dafs die seltenen Güter nach Mafsgabe ihrer Seltenheit Wert haben oder, wie er sich ausdrückt, „ihr Wert ist von der ursprünglich zu ihrer Hervorbringung notwendigen Arbeit ganz und gar unabhängig und wechselt blofs mit dem Wechsel im Wohlstande und in den Neigungen derjenigen, welche sie zu besitzen wünschen“. An einer anderen Stelle spricht er von der „eagerness“ der Käufer als Bestimmungsgrund der Preise der monopolisierten Güter. Was die nicht seltenen Güter anlangt, d. h. die beliebig vermehrbaren, nicht monopolisierten Güter, so entscheidet, wie Ricardo sagt, über die Höhe der Kaufkraft

[1]) Principles of Pol. Econ. Chap. I Sec. I.

im Durchschnitt längerer Zeiträume gewöhnlich die Menge der aufgewendeten Arbeit. Die Nützlichkeit ist demnach für die Existenz der Kaufkraft wesentlich, für deren Höhe gleichgültig: über diese entscheiden die Seltenheit oder die Arbeit.

Diese Lehre ist im höchsten Grade unbefriedigend. Zunächst bleibt es unklar, warum die als Wert bezeichnete Erscheinung, die Fähigkeit, zu kaufen und verkauft zu werden, nicht stets auf Eine Art entstehen soll und immer unter den nämlichen Voraussetzungen. Wenn ein Gut wertvoll werden kann, auch wenn dessen Hervorbringung keine zum Preise im Verhältnis stehende Arbeit gekostet, dann müſste aus denselben Gründen, die da mitwirkten, jedes andere Gut gleichfalls Wert empfangen. Und wenn die Höhe der Kaufkraft bei einer Güterart vom „Wohlstande" und den „Neigungen" der Käufer abhing, warum sollte dies nicht von allen Gütern gelten? Dazu kommt ein zweiter Umstand: Mit Bezug auf jene Güter, die nicht beliebig vermehrbar sind, deutet Ricardo einige Preisbestimmungsgründe an, nicht ebenso mit Bezug auf die beliebig vermehrbaren Güter. Diesbezüglich lehrt Ricardo, daſs sie auf die Dauer nach Maſsgabe der aufgewendeten Arbeitsmengen ausgetauscht werden. Weder sagt er, daſs jedes einzelne Gut die Grösse seiner Kaufkraft von der ihm einverleibten Arbeit empfange, noch daſs die Kaufkraft immer der Arbeit entspreche, sondern daſs dies für gewöhnlich oder meistens der Fall sein werde. Er hat also für die beliebig vermehrbaren Güter nur den Normalstand der Preise charakterisiert, ein fertiges Ergebnis dargestellt. Welche Kräfte dieses Ergebnis herbeiführen, wie die Bestimmungsgründe des Preises beschaffen sein müssen, damit es sich einstelle, bleibt unklar. Zu dieser mangelhaften Art

der Behandlung des Problems wurde die Forschung schon durch A. Smith bestimmt, die Autorität Ricardos bestärkte sie im Verharren auf einem unrichtigen Wege.

Zunächst ward sich die Lehre darüber klar, dafs die Kaufkraft nicht auf zweierlei Art entstehen könne, wie Ricardo glaubte; man mufste eine Wahl treffen zwischen Nützlichkeit und Arbeit einerseits und Nützlichkeit und Seltenheit andererseits. Im Wesen blieb es, wie immer die Entscheidung ausfiel, trotzdem bei der Ansicht Ricardos, wie leicht zu zeigen ist.

Der Ansicht, dafs es ohne Hinzutritt der Arbeit Kaufkraft nicht geben könne, waren Malthus (in seinen Definitions, nicht in den Principles of Pol. Econ.), Torrens[1]) und Macculloch[2]). „Arbeit" sagt der letztgenannte Autor „ist die einzige Quelle des Reichtums. Die Natur liefert freiwillig den Stoff, aus dem alle Güter gemacht werden; allein bevor nicht Arbeit aufgewendet wurde, um den Stoff zu erwerben oder zu unserem Nutzen herzurichten, ist dieser wertlos An den Ufern eines Flusses, in einem Obstgarten würden wir zweifellos verdursten oder Hungers sterben, wenn wir nicht „by an effort of industry" das Wasser zu unseren Lippen heben oder die Früchte vom elterlichen Baume pflücken." Ähnlich spricht sich Torrens aus.

Diese Theorie hat den Vorzug, dafs sie eine Erklärung des Wesens des Wertes zu geben versucht: die Güter haben Wert, wenn und weil sie Arbeit, d. h. ein Opfer an persönlicher Kraft und Ruhe, kosten. Folgerichtig müfste die Höhe des also entstandenen Wertes nach der

[1]) Production of wealth. London 1821, Ch. I.

[2]) Principles of Pol. Econ. Edinb. 1825, Part. II Sec. I.

Menge der aufgewendeten Arbeit beurteilt werden. Allein eine solche Konsequenz sucht man bei Macculloch vergebens. Die Kaufkraft, so sagt er, werde nur dann von der Arbeit bestimmt, wenn die Güter beliebig vermehrbar und der Konkurrenz unterworfen seien. Ist das Angebot eines Gutes limitiert, „dann wird der Preis nicht länger durch die Produktionskosten bestimmt, sondern durch den Grad der wirklichen oder vermeintlichen Nützlichkeit, verglichen mit den Mitteln und Bedürfnissen der Käufer“. Das steht im Widerspruche mit dem Hauptsatze der Lehre. Überdies vermag man nicht einzusehen, warum „der Grad der vermeintlichen oder wirklichen Nützlichkeit“, die „Mittel und Bedürfnisse der Käufer“ nicht auch bei den beliebig vermehrbaren Gütern auf den Preis sollen einwirken können.

Die Lehre, dafs der Wert nur dann entsteht, wenn Arbeit und Nützlichkeit zusammentreffen, erschien demnach als unhaltbar. Ein älterer Versuch an Stelle der „Arbeit“ die „Schwierigkeit des Erlangens“ (difficulty of attainment) als das neben und mit der Nützlichkeit Wert bildende Moment zu setzen (de Quincey) bringt keine befriedigende Lösung. Damit ist zunächst nichts anderes gesagt, als dafs ein Gut nur dann Kaufkraft besitzt, wenn es nicht unentgeltlich zu haben ist, und es wird die aufgeworfene Frage nicht beantwortet, sondern wiederholt. Soviel ich den mir vorliegenden Äufserungen de Quincey's zu entnehmen vermag, versteht er unter difficulty of attainment die Notwendigkeit, behufs Erzeugung Arbeit aufzuwenden, und es ist demnach zwischen seiner Ansicht und der Macculloch's keine wesentliche Verschiedenheit. Dies wird sich auch durch eine Darlegung seiner Lehre erweisen lassen.

Zunächst wendet de Quincey sich dagegen, dafs es

Dinge geben könne, deren Wert ihren Nutzen übersteige (was A. Smith behauptet hatte). Das hieſse die Nützlichkeit wie ein Philosoph und Moralist auffassen; was hoch bezahlt werde, habe hohen Nutzen, und die Kaufkraft könne also den Nutzen nie übersteigen, wenn sie auch hinter ihm zurückbleibe[1]). Die Kaufkraft, so führte de Quincey weiter aus, entspringe aus zwei Quellen: Nützlichkeit (U) und Schwierigkeit des Erlangens (D). Die Gröſse der Kaufkraft werde in 99 von 100 Fällen durch D bestimmt, das heiſst durch die behufs Erzeugung eines Gutes aufgewendete oder die zur Erzeugung eines Gutes gewöhnlich notwendige Arbeit. Man trete in einen Laden und kaufe ein Gut; vermöge seines Nutzens wäre es 10 wert; allein wenn die Schwierigkeit, es zu produzieren, bloſs 1 betrage, so werde auch der Preis 1 betragen. Das Element U fehlt nicht, es wirkt auf den Käufer, sonst würde er nicht kaufen, aber nicht auf den Preis. Das Umgekehrte ereignet sich in dem hundertsten Falle. Die Produktionskosten betragen 1; allein jemand besitzt ein Monopol, das Gut zu verkaufen; dadurch entfällt eine wirksame Berufung auf D, und der Preis kann sich bis an die Grenze von U erheben. D war nicht abwesend, sonst würde man nicht kaufen, aber U hat den Preis bestimmt. Mit anderen Worten: sowie das Moment der Produktionskosten nicht zu wirken vermag, kann der Preis bis an die Grenze der äuſsersten Nützlichkeit des Gutes steigen.

Wie man sieht, ist zwischen dieser Lehre und jener Macculloch s wenigstens in den Ergebnissen kein Unterschied: im Falle des Monopols entscheidet unter Umständen die Nützlichkeit über den Preis, in den anderen

[1]) S. de Quincey bei J. St. Mill, Pol. Econ. Book III Chap. I u. II.

Fällen sind die Produktionskosten mafsgebend. In dem ersteren Falle deutet man einen Preisbestimmungsgrund an, im zweiten charakterisiert man ein fertiges Ergebnis.

Wie eingewurzelt diese Art der Behandlung des Problems durch den Vorgang A. Smiths und Ricardos war, zeigt Bailey[1]), ein Autor, dem es gewifs an kritischer Schneidigkeit nicht mangelte. Er geht davon aus, dafs der Wert in letzter Analyse die einem Gute beigelegte Bedeutung aussagt; er sei eine Einwirkung auf den Geist. Betrachte der Mensch Ein Gut für sich mit Rücksicht auf dessen Nützlichkeit, so könne der geistige Reflex der letzteren kaum Wert genannt werden; dieser entstehe erst, wenn mehrere Dinge mit Beziehung auf den Vorzug des einen vor dem anderen betrachtet werden. Erst in solchem Falle könne man die Erwägungen über die Brauchbarkeit in klarer, bestimmter Weise zum Ausdruck bringen, indem der Wert eines Gutes in der Quantität eines anderen zur Darstellung komme; so könne man den Wert eines Gutes bezeichnen als die Fähigkeit, Güter einzutauschen, und die Definition A. Smiths, welche dieses besagt, sei vollkommen richtig.

Wie man sieht, geht Bailey von dem zutreffenden Gedanken aus, dafs der Wert geistigen Ursprunges sei, und wenn er auch das Wesen des Wertes verkennt, so ergiebt sich doch logischerweise aus seinen Bemerkungen die Konsequenz, dafs die Kaufkraft aus menschlichen Erwägungen heraus erklärt werden müsse. In Wirklichkeit betritt denn auch Bailey diesen Weg. Jene Empfindung, die Wert genannt wird, so führt der Verfasser aus, ent-

[1]) A critical dissertation on the nature, measures and causes of value. London 1825. Chap. I u. XI.

springt aus vielfachen Erwägungen über die Tauschgüter, „und eine Untersuchung der Ursachen des Wertes ist in Wahrheit nur eine Untersuchung jener äufseren Umstände, die so gleichmäfsig auf den menschlichen Geist wirken, dafs sie Gegenstand von Schlufsfolgerungen und Berechnungen sein können“. Diese Umstände wirken direkt oder indirekt. So werden Güter nach Mafsgabe ihrer Kosten ausgetauscht, trotzdem kein Teil die Kosten des einzutauschenden Gutes kennt. Das Ergebnis wird durch die Konkurrenz der Produzenten herbeigeführt, die wieder durch die Produktionskosten beherrscht wird. Die Aufgabe der Forschung sei nun, diese mit Sicherheit und Genauigkeit einwirkenden Umstände festzustellen.

Leider hat Bailey diese Untersuchung nicht durchgeführt. Statt die Bestimmungsgründe des Preises zu erforschen, hat er sich damit begnügt, Sätze zu finden, die den Preisstand charakterisieren. Er teilt demnach die Güter in Klassen, je nachdem die Produktion monopolistisch ist oder nicht, stellt fest, dafs die Bestimmungsgründe des Preises bei jeder Klasse andere seien, und kommt endlich dahin, dafs der Preis der beliebig vermehrbaren Güter hauptsächlich durch die Produktionskosten bestimmt werde. „Es wurde erwähnt“ sagt Bailey „dafs die unmittelbaren Ursachen des Wertes die Erwägungen sind, die auf den Geist wirken, und dafs der Ökonomist jene Umstände zu untersuchen hat, welche diese Erwägungen bestimmen oder hervorrufen.“ Das Nachdenken eines Augenblickes zeige, dafs der wichtigste dieser Umstände die Produktionskosten seien, und mit diesen beschäftigt sich unser Autor dann eingehend. Die übrigen erwähnt er nur. „Es wäre ein aufserordentliches Phänomen, wenn der menschliche Geist beim Austausche der Güter ausschliefslich von Einer Er-

wägung geleitet wäre“, heiſst es an einer Stelle; an einer anderen spricht er sich dagegen aus, alle Erscheinungen in Einen Ausdruck zu zwängen. Allein die Erwägungen werden nicht weiter untersucht, und es bietet demnach auch Bailey kein Material für eine richtige Erklärung von Wert und Preis. Auch er entfernt sich nicht weit von den landläufigen Lehren. Die Monopolpreise und die Konkurrenzpreise bestimmt er ähnlich, wie de Quincey oder Macculloch, wenn er auch in vielen Details andere Ansichten vertritt, als sie.

Noch war, wie das Vorstehende zeigt, nicht befriedigend dargestellt worden, wann Wert entstehe, und noch hatte man nicht die Quellen des Wertes entdeckt, deren Stand zugleich die Höhe des Wertes erklärte. Den Mangel der Lehre zu beseitigen versuchte Senior, der, wie bekannt, auch in anderen theoretischen Fragen einen scharfen Blick für die Fehler der Schule bewies. Seine Wertanalyse ist sehr bemerkenswert. Er versteht unter Wert jene Eigenschaft, welche ein Gut befähigt, einzutauschen und vertauscht zu werden, also eine Beziehung zwischen zwei Gütern.[1]) Diese objektive und äuſserliche Fassung des Wertbegriffes hat jedoch Senior nicht gehindert, die Quellen der Kaufkraft tiefer zu suchen als seine Vorgänger und Zeitgenossen, und er hat denn auch weit richtigere Einsichten gewonnen als diese. Damit eine Sache Kaufkraft (Wert) erlange, müssen zwei Bedingungen zusammentreffen: Nützlichkeit und Beschränktheit des Vorrates (limitation of supply). Unter Nützlichkeit versteht man die Kraft eines Gutes, Befriedigung zu gewähren, Ungemach zu verhindern. Sie bedeutet keine innere Eigenschaft eines

[1]) Pol. Econ. 3. Edit. London 1854 p. 6—15.

Gutes, sondern eine Beziehung desselben zum Menschen, und man findet eine endlose Verschiedenheit in der Beurteilung dieser Bedeutung der Sachen, welche die Veranlassung allen Tausches ist. Die Beschränktheit des Vorrates ist in allen Fällen vorhanden, wo nicht jedermann soviel er will von einem Gute haben kann gegen die bloſse Bemühung, es zu nehmen. Diesfalls sind die Güter voneinander verschieden: einzelne Güter sind überhaupt nicht zu vermehren, andere können durch Arbeit beliebig vervielfältigt werden. Das Hindernis der Vermehrung richtet sich nach dem Arbeitsaufwand, der notwendig ist, um das Gut zu erlangen. Wenn zur Erlangung einer Unze Gold eine 16mal gröſsere Arbeit erfordert wird als zur Erlangung einer Unze Silber, dann ist das Hindernis der Vermehrung des Goldes 16mal gröſser als das der Silbervermehrung.

Die Höhe der Kaufkraft hänge gänzlich ab von der Nützlichkeit einerseits und von der Beschränktheit des Vorrates andererseits. Auch diese Theorie ist somit subjektiv-objektiv. Doch berechtigen Senior's Ausführungen zu besseren Erwartungen als die der anderen englischen Autoren, da er die Nützlichkeit der Güter in ganz zutreffender Weise erklärt. Er betont, „daſs die Befriedigung, welche Güter gewähren, Grenzen hat und daſs sie, noch bevor diese erreicht werden, rapid abnimmt (wenn der Vorrat wächst). Zwei Güter derselben Art gewähren selten doppelt so viel Befriedigung als eines, noch gewähren zehn fünfmal mehr Befriedigung als zwei . . . der zusätzliche Erwerb verliert alle oder fast alle Nützlichkeit“. Wenn z. B. die Weizenernte schlecht war, so steigt die Nachfrage nach Hafer und Gerste und deren Nützlichkeit, „denn die Beschaffenheit des Konsums wird geändert; statt zur Füt-

terung von Pferden oder zur Erzeugung von geistigen Getränken werden sie zum Teil zur menschlichen Nahrung verwendet. Da das Bedürfnis nach Nahrung dringender ist als das, Pferde zu füttern, Bier oder Spirituosen zu trinken, so steigt der Wunsch, Hafer und Gerste zu erwerben, oder, in anderen Worten, die Befriedigung, die sie gewähren, wächst, und sie sind in höherem Mafse befähigt, Ungemach zu verhindern. Die Nützlichkeit einer gegebenen Menge derselben ist gestiegen."

In diesem Ausspruche ist die allein richtige Lehre von der Wertschätzung klar genug angedeutet. Leider hat Senior nicht die Konsequenzen derselben gezogen, so nahe dieselben auch lagen. Er hat nicht geschlossen, dafs der Wert abhängig ist von der wirtschaftlichen Bedeutung der einzelnen Teilquantitäten und dafs die Veränderungen des Vorrates nur dann auf den Wert wirken, wenn sie diese Bedeutung affizieren. Er hat vielmehr dem objektiven Momente der Beschränktheit des Vorrates seine Aufmerksamkeit zugewendet und sich mit der Wertschätzung nicht weiter beschäftigt. Er steht auf dem Standpunkte, dafs die Nützlichkeit eines Gutes oder, was ihm damit gleichbedeutend erscheint, „die Nachfrage, es zu kaufen oder zu mieten", hauptsächlich abhängt von den Hindernissen, die den Vorrat beschränken. Seine weitere Untersuchung betrifft die Gröfse dieser Hindernisse bei den verschiedenen Güterarten, und er gelangt, wie noch gezeigt werden wird, im Wesen zu den nämlichen Ergebnissen, wie Macculloch.

Der hervorragendste unter den neueren englischen Nationalökonomen, J. St. Mill, hat in der Frage, wie der Wert entstehe und wie sich dessen Höhe mit Rücksicht auf seinen Ursprung erkläre, die Lehre wenig gefördert. Er schliefst sich an de Quincey an und sagt, die Kauf-

kraft entstehe aus Nützlichkeit und Schwierigkeit des Erlangens. Allein während de Quincey unter D (wie wir vermuten) nur die aufgewendete oder aufzuwendende Arbeit verstand, sagt J. St. Mill, die Schwierigkeit des Erlangens sei bald darin begründet, daſs es von einem Gute nur einige wenige Stücke gebe, bald beruhe sie darauf, daſs man Arbeit aufwenden müsse, um ein Gut zu produzieren. J. St. Mill setzt demnach bei den ersteren Gütern an Stelle der difficulty of attainment, so wie Senior, die limitation of supply. Im Anschlusse daran führt er seine Lehre von Angebot und Nachfrage aus, wobei Nachfrage und Angebot als gegebene Gröſsen angenommen und nicht weiter untersucht werden. Wir werden auf diese, jeder subjektiven Fundierung entbehrende Theorie in dem nächsten Abschnitte noch zurückkommen.

In einem entschiedenen Gegensatz zu den bisher dargestellten Lehren stand Macleod.[1]) Seine Lehren können als unausgebildete subjektive Theorien bezeichnet werden. Mit gröſster Entschiedenheit und in zahllosen Wiederholungen stellt er fest, daſs der Wert keine Qualität der Dinge, sondern eine Beziehung zwischen Menschen und Gütern bezeichne. Diese Beziehung bestehe darin, daſs man lieber Opfer bringt, um ein Gut zu besitzen, als daſs man es entbehrt. So habe auch Wasser Wert, da man, um es nicht zu entbehren, Opfer bringen würde; nur sei der Wert gleich 0, d. h. unendlich klein. Woraus entspringt nun der Wert? Die Ansicht, daſs die Arbeit die Quelle des Wertes sei, verwirft Macleod, indem er auf

[1]) S. Elements of Pol. Econ. London 1858 und Principles of Econ. Philosophy. London 1872. I. Band.

das ausführlichste darthut, dafs die Güter nicht deshalb Wert haben, weil sie Arbeit kosten, sondern dafs man auf sie Arbeit verwendet, weil sie Wert haben. Er beweist weiter, dafs auch die Nützlichkeit den Wert nicht erkläre, denn die Kaufkraft ändere sich, ohne dafs die Nützlichkeit eine Veränderung erfahren habe. Macleod selbst glaubt, das Rätsel wie folgt lösen zu können. „Die Nachfrage ist die Ursache des Wertes. Der Wert ist keine Eigenschaft eines Objektes, sondern ein Zustand des Geistes. Der einzige Ursprung, die Quelle und Ursache des Wertes, ist das menschliche Bedürfnis. Wenn Nachfrage da ist, existiert Wert; wenn die Nachfrage zunimmt (das Angebot als unverändert angenommen), steigt der Wert; wenn die Nachfrage abnimmt, sinkt der Wert; wenn die Nachfrage aufhört, giebt es keinen Wert.“ [1]) Man erwartet nun eine Darstellung, wie sich die Nachfrage gestaltet, welchen Gütern hohe, welchen geringe Bedeutung beigelegt wird. In seinem älteren Werke hat Macleod diesbezüglich einige Bemerkungen gemacht; er meinte, durch die Übertragung von Gütern werde ein Dienst geleistet, der Dienst sei bei Übertragung desselben Gutes unter verschiedenen Umständen von ungleicher Intensität; auch komme es darauf an, wer auf den anderen die gröfsere Pression ausüben könne, der Käufer auf den Verkäufer oder umgekehrt. Der Preis stehe demnach in direktem Verhältnis zur Intensität des geleisteten Dienstes, im umgekehrten „zur Macht des Käufers über den Verkäufer“. In seiner neueren Publikation lehnt er es aber ab, auf die Ursachen der Nachfrage einzugehen. „Ein Nationalökonom als solcher hat mit den Ursachen, die auf den Geist einwirken und die Nach-

[1]) Principles I p. 323.

frage oder den Wert hervorrufen, nicht mehr zu thun als der Astronom mit der metaphysischen Ursache der Schwere." [1]) So kommt Macleod zu dem Schlusse, daſs das Preisgesetz in der Formel Lauderdale's liegt: der Wert steigt infolge einer Verminderung der Quantität und einer Vermehrung der Nachfrage und umgekehrt, wobei das Wesen der Nachfrage im Dunkel bleibt.

Diese Ausführungen waren wenig geeignet, die Lehre von den Produktionskosten zu erschüttern, denn diese besagt noch immer mehr als die dürftige Theorie Lauderdale's. Man erfährt daraus wenigstens, wie der Normalstand gewisser Preise beschaffen sein würde.

3. Überblickt man die vorstehend erörterten Wertanalysen der modernen englischen Nationalökonomen seit Ricardo, so findet man eine groſse Übereinstimmung der Ansichten. Es herrscht das Bestreben vor, zu praktisch verwertbaren Sätzen über den gewöhnlichen Stand der Preise der wichtigsten Waren zu gelangen, und man war weiter nicht bemüht, den inneren Zusammenhang zu erforschen, durch den es bewirkt wird, daſs die Preise einen solchen, angeblich normalen Stand einnehmen. Die englische Lehre wäre mangelhaft, auch wenn ihre Sätze richtig wären. Angenommen, der Preis der beliebig vermehrbaren Güter würde auf die Dauer den Produktionskosten gleichkommen, so bedürfte dieses Zusammentreffen erst noch einer Erklärung, denn es ergiebt sich nur unter besonderen Umständen und überdies gegen den Willen der Kontrahenten, weil die Produzenten über den Kosten verkaufen wollen, die Konsumenten die Kosten nicht kennen. Der Kostenpreis resultiert nur bei einer entsprechenden Regulierung der

[1]) l. c. p. 337.

Menge der Produkte; die Frage ist also die, warum zu einem gegebenen Preise nur eine gewisse Menge verkauft werden kann, warum der Kostenpreis nur bei einer bestimmten Menge resultiert und wie überhaupt die Käufer das, was sie für ein Gut geben, feststellen. Der Zeiger einer Uhr trifft mit jeder Ziffer des Zifferblattes stets bei demselben Stande der Sonne zur Erde zusammen; weifs man dieses, so ist doch nicht erklärt, wodurch dieses Zusammentreffen bewirkt wird, und es ist doch gewiss, dafs es darauf hauptsächlich ankommt.

Es ist überflüssig, hier der Reihe nach die Autoren aufzuzählen, die nach Mill die bisher dargestellte Wertlehre vertreten haben. Es soll vielmehr der neueste Stand der Theorie in unserer Frage kurz besprochen werden. Während in Deutschland die historische Schule die Lehren der klassischen Nationalökonomie bekämpfte, hat die englische Wissenschaft im Anschlusse an J. St. Mill die Ergebnisse der älteren Forschung revidiert und vieles berichtigt, was man heute noch auf dem Kontinente als Hauptsätze der englischen Volkswirtschaftslehre betrachtet. Mit Bezug auf Wert und Preis ist man in dieser kritischen Sichtung zu einer subjektiveren Fassung des Problems übergegangen, während anderseits der Glaube an die Produktionskostentheorie zu wanken beginnt. In England bereitet sich zweifellos eine Reform der Lehre von Wert und Preis vor, und das Alte wird sowohl durch gröfsere Rücksichtnahme auf die Erfahrung als durch richtigere Deduktion überwunden werden.

Unter den Autoren, die eine neue Auffassung von Wert und Preis vertreten, ist zunächst Jevons zu nennen. Es wurde bereits erwähnt, dafs er der allgemeinen Annahme, das Wort value bedeute Kaufkraft, die Ansicht

entgegensetzte, dafs man darunter die einem Gute entgegengebrachte Vorliebe und die Anerkennung seiner Zweckdienlichkeit verstehe. Im Anschlusse daran versuchte er, die Austauschverhältnisse auf Nützlichkeitserwägungen zurückzuführen. Die Sätze, welche Jevons formuliert hat, sind die folgenden: Man müsse unterscheiden zwischen der Nützlichkeit der Gesamtmenge eines Gutes und der Nützlichkeit einer einzelnen Teilquantität aus dieser. Der Nutzen jeder zum Vorrate hinzukommenden Teilquantität ist geringer, als der Nutzen der den Vorrat bildenden Güter. Den Nutzen dieses letzten Zuwachses bezeichnet man mit dem Ausdruck final degree of utility. Der Nutzen sinkt mit der zunehmenden Menge. Da jedes Gut jeweilig nur einen Preis hat, so müssen die letzten zuwachsenden Teilquantitäten in demselben Verhältnisse ausgetauscht werden wie alle übrigen. Die Güter vertauschen sich im Verhältnis zu dem Grenznutzen, welchen die Güter nach vollzogenem Tausche haben. Die Grade des Nutzens der ausgetauschten Güter verhalten sich umgekehrt wie die Mengen derselben[1]).

Wie diese Zusammenstellung zeigt, hat Jevons ähnliche Gedanken zum Ausdruck gebracht, wie Menger, allein keineswegs mit derselben Klarheit und Vollständig-

[1]) Theory of Pol. Econ. II^d Ed. London 1879. Chap. III u. IV passim. Die Hauptsätze lauten: „we must carefully discriminate between the total utility arising from any commodity and the utility attaching to any particular portion of it“; „each increment is less necessary than the previous one“; „the degree of utility varies with the quantity of commodity, and ultimately decreases as that quantity increases;“ „the last increments must be exchanged in the same ratio, as the whole quantities exchanged“; „the degrees of utility of commodities exchanged will be in the inverse proportion of the magnitudes of the increments exchanged“. Den deutschen Ausdruck „Grenznutzen“ verdankt die Wissenschaft v. Wieser.

keit, die diesen Forscher auszeichnen. Während Menger die Wertschätzung je Eines Gutes aus gegebenen Vorräten untersuchte, hat Jevons den Fall untersucht, wo zu einem gegebenen Vorrate, den der Käufer bereits besitzt, ein Zuwachs hinzuerworben werden soll. Dieser Fall kommt gewifs vor, ist aber nicht der Hauptfall, denn gewöhnlich erwirbt man Güter, von denen man noch kein Stück besitzt, und die Frage ist nicht die, wie man den letzten Zuwachs schätzt, sondern wie die erste Erwerbung geschätzt wird. Jevons geht also von einem zu beschränkten Beispiele aus.

Ein weiterer Mangel seiner Lehre ist, dafs sie ohne hinreichenden Beweis gelassen ist. Um die Theorie des Grenznutzens zu erweisen, bedarf es einer Berufung auf die Erfahrung, und es ist zu zeigen, dafs sich die Werte so verhalten, wie die den Bedürfnissen beigelegten Bedeutungen. Auch sind die aus der ungleichen Schätzung des Geldes resultierenden Erscheinungen in Betracht zu ziehen. Allein Jevons hat sich zumeist nur auf Behauptungen beschränkt: wenn eine Sache hohen Preis hat, so sagt er, dann hat sie hohen Grenznutzen: fragt man aber, wie die Existenz dieses Grenznutzens nachgewiesen werde, dann verweist Jevons auf den hohen Preis [1]). So dreht sich die Lehre im Kreise.

Als ihr gröfster Mangel erscheint mir jedoch die ungenügende Erklärung der Preise. „The ratio of exchange of any two commodities will be the reciprocal of the ratio of the final degree of utility of commodities available for consumption after the exchange is completed.“ So einfach ist die Preisbildung nicht. Der Grenznutzen bestimmt

[1]) „the price ... is the only test, we have of the utility of the commodity to the purchaser.“ Jevons l. c. p. 158.

nur, was jeder einzelne äufsersten Falls für ein Gut zu geben gesonnen ist. Der Austausch mag aber zu einem günstigeren Verhältnisse möglich sein. Ich bin z. B. gesonnen, für 1 B 2 A zu geben; wenn der Besitzer von B gesonnen ist, für 1 A 2 B zu geben, dann kann sich das Austauschverhältnis 1 A = 1 B herausbilden, und es bleibt beiderseits unter dem Grenznutzen. Daraus ergiebt sich, dafs vom Grenznutzen nicht sofort auf das Austauschverhältnis geschlossen werden darf, denn jener zeigt nur die Grenzen an, über welche der einzelne nicht hinausgeht, wenn er einen Preis bietet. So ist es im Falle eines isolierten Tausches. Der Preis bildet sich aber durch die Unterhandlungen zahlloser Personen, von denen kaum zwei die Gebrauchsgüter und Geld gleich schätzen, viele die zu erwerbenden Güter, weil sie sie nur zur Weiterveräusserung anschaffen, überhaupt streng genommen nicht bewerten. Der Preis, der schon beim isolierten Tausche nicht dem Grenznutzen entsprechen mufs, thut dies beim Tausch in der modernen Volkswirtschaft noch viel weniger. Die Behauptung dafs, weil Gold 15½ mal teurer sei als Silber, es auch für 15½ mal nützlicher gehalten werde, ist unrichtig und hat mit Recht den Tadel der Kritiker hervorgerufen. Wie kann, wo Hunderttausende Gold und Silber kaufen und verkaufen, ein Ausspruch darüber gemacht werden, in welchem Mafse sie alle über die Nützlichkeit des Goldes und Silbers denken!

Trotz dieser Irrtümer wird man die Genialität des Autors anerkennen müssen. Er hat in England, so wie Menger in Deutschland, die Grundlagen für die richtige Lehre von der Wertschätzung geschaffen und den Weg gezeigt, wie die Theorie von Wert und Preis aus der

Sackgasse herauszuführen sei, in der sie sich seit längster Zeit befand.

Die Einwirkung, welche Jevons auf die englische Nationalökonomie geübt hat, ist noch darzustellen. Die neuen Theorien, die er gelehrt, fanden, wenn auch nicht allgemeine Anerkennung, so doch allgemeine Beachtung. Man kann das Gleiche nicht auch von der deutschen Litteratur mit Rücksicht auf die viel eindringlicheren Lehren Mengers behaupten.

Wenn man den Einwirkungen nachforscht, welche diese neuen Theorien in der englischen Litteratur hervorgebracht haben, so ergiebt sich, dafs bisher der Erfolg kein allzu grofser war. Cairnes hat die Lehre Jevons' als bedeutungslos hingestellt. Die neuesten Autoren verhalten sich nicht ablehnend, allein ein tiefer Einflufs der erwähnten Theorie ist nicht zu konstatieren. So schliefst sich Sidgwick[1]) an Jevons an, indem er sagt: „Die Veränderungen der Marktpreise der verschiedenen Güter . . . entsprechen Veränderungen in den vergleichsweisen Schätzungen der Güter nicht mit Bezug auf den gesamten Nutzen der erworbenen Güter, sondern mit Bezug auf den Grenznutzen, d. h. den Nutzen der zuletzt erworbenen Portionen.“ Wenn der Gütervorrat wächst, dann besitze der Zuwachs immer weniger Nützlichkeit, und der Preis werde die gesunkene Nützlichkeit zum Ausdruck bringen. An einer anderen Stelle bemerkt er: „die zu einem gegebenen Preise nachgefragte Menge ist das Ergebnis vieler verschiedener Schätzungen des Grenznutzens, die unter unendlich verschiedenen Bedingungen vollzogen werden.“ Man sollte nun erwarten, dafs er die Gesetze der

[1]) Principles of Pol. Econ. London 1887 p. 72.

individuellen Wertschätzung untersuchen werde; allein Sidgwick geht von der Voraussetzung aus, die Wertschätzung habe sich bereits vollzogen, die Nachfrage sei gegeben, und untersucht, wie sich dann die Preisbildung vollzieht.

Auch Marshall[1]) acceptiert die Grundlehre von Jevons. Der Preis bemifst die Nützlichkeit der letzten erworbenen Teilquantität. Wenn irgend ein Tuch pro Elle 1 Schilling kostet und jemand zu diesem Preise 20 Ellen kauft, so zeige dies, dafs der Besitz der zwanzigsten Elle dem Käufer nützlicher erscheint, als der Besitz eines Schillings, dafs jedoch der Besitz einer einundzwanzigsten Elle geringere Nützlichkeit bieten würde, als der Besitz eines Schillings. Der Grenznutzen einer Elle Tuch sei also durch einen Schilling bestimmt. „Der Preis bemifst den Grenznutzen eines Gutes für jeden Käufer, d. h. den Gebrauchswert jener Teilquantität, die nur noch bei diesem Preise anzuschaffen sich verlohnt.“ Richtig führt Marshall weiter aus, dafs der Preis, der für ein Gut geboten werde, nicht nur von der Nützlichkeit des Gutes, sondern auch von der dem Käufer verfügbaren Geldmenge abhänge.

Allein auch die Erwartungen, die man nach diesen Äufserungen in Bezug auf die subjektive Preislehre hegen zu können sich für berechtigt hielte, werden nicht erfüllt. Die erste Konsequenz der subjektiven Werttheorie ist die, dafs die Nachfrage nach einem Gute abhänge von dem Grenznutzen des Gutes und von der Schätzung des Tauschmittels auf seiten der Käufer. Da der Nutzen mit steigendem Vorrate sinkt, so wird auch der Wert sinken, folglich auch der Preis. Statt zu sagen: der Preis hängt von dem Nutzen der Güter ab, der wieder vom Vorrate

[1]) The Economics of Industry. London 1888 p. 69 ff., 147 ff.

bestimmt wird, sagt Marshall: „Das Gesetz der Nachfrage lautet: die auf einem Markte zu einer gegebenen Zeit verkäufliche Menge eines Gutes richtet sich nach dem Preise, zu dem sie angeboten ist“, was eine offenbar verkehrte Formulierung ist. Statt weiter zu sagen: der Grenznutzen bestimmt den Preis, sagt Marshall: „der Preis mifst den Grenznutzen.“

Im weiteren Verlaufe der Untersuchungen wird dann von ihm an die Stelle dieser Erklärung der final utility eine andere geschoben; er versteht darunter nieht mehr den Gebrauchswert der letzten Erwerbung, sondern den Gebrauchswert des Gutes für jenen Käufer, der sich nur bei diesem, nicht aber bei einem höheren Preise zum Ankaufe entschliefst. „Es ist richtig, die Nützlichkeit ist stets eine Bedingung des Wertes, und sie bestimmt, wenn das Angebot der Ware feststeht, den Preis. Es ist ferner sicher, dafs der Preis eines jeden Gutes das Mafs des Grenznutzens ist, d. h. des Gebrauchswertes für jene, die nur bei diesem Preise zu kaufen sich bewogen finden.“ Wird der Wert durch diesen Grenznutzen bestimmt? „Es ist nicht richtig, dafs dieser Grenznutzen den Wert bestimmt,“ antwortet Marshall „denn er wechselt selbst mit den Veränderungen des Angebotes.“ Dadurch wird der äufsere Anstofs zu einer Preisveränderung mit der Ursache derselben verwechselt. Der Jevonsschen Lehre ist die Spitze abgebrochen. Es bleibt von ihr nichts als der Satz, dafs jeder Preis den Nutzen anzeigen müsse, den das Gut für den Käufer besitzt, der nur zu diesem Preise kauft. Die Nützlichkeitserwägungen sind nicht preisbildend, es entscheiden die Menge des Gutes und die Nachfrage.

Endlich ist noch unter den Autoren, die sich mit der älteren Lehre von Wert und Preis in sehr scharfen Wider-

spruch gesetzt haben, Bonamy Price[1]) zu nennen. Er hebt mit Jevons hervor, daſs der Wert nicht ein Verhältnis von Gut zu Gut, sondern des Gutes zu einem wertschätzenden Menschen, zu einem Urteil des menschlichen Geistes sei. Der Wert sei von gleicher Ausdehnung wie die Nützlichkeit. Die nützliche Eigenschaft eines Gutes mag welche immer sein, Wert entsteht, sobald der Wunsch da ist, ein Gut zu erwerben, gleichgültig, wie man über diesen Wunsch vom Standpunkte der Moral oder Vernunft denken mag. Der Wert sei in diesem Sinne eine Vorliebe für ein Ding. Alle Kaufkraft werde in letzter Linie von diesem Gefühle der Zuneigung zu einem Gute und von der Stärke desselben bestimmt. Der Preis sei ein Effekt dieses Gefühls. Es wird gesprochen von einer „regulating power of the sentiment value in determining price or market value.“ Es heiſst: „feeling determines market value; the feeling expressed in the verb I value, the feeling of value or esteem.“ „Nach welchen Grundsätzen“ so fragt er weiter „stellen sich die Preise fest? Schlieſslich nur nach dem Gefühl, das Wert genannt wird. . . . Gefühl ist der oberste König allen Tausches.“ Aber, so wird uns weiter gesagt, dieses Gefühl giebt kein Maſs der Preise; „denn was ist so wandelbar wie das Gefühl? Es ist endlosen, immer sich verändernden Einflüssen unterworfen.“ Und nun folgt eine Liste der Umstände, die auf dieses Gefühl einwirken: necessity, want, imaginative ideas on supply and demand, taste, fashion, love of idleness, energy, indifference, speculative ardour, zeal in working, the sense of duty, social ideas, hope and discouragement, überdies countless other forces. Daraus ergiebt sich, daſs es nicht möglich sei, über

[1]) Practical Pol. Econ. London 1883 p. 43 ff.

die Preisbildung nähere und richtige Angaben zu machen. Die Theorie habe unter der Annahme des ausschliefslichen Waltens des Eigennutzes ihre Gesetze formuliert, das widerspreche aller Erfahrung. Unter wiederholten Verwahrungen, dafs etwas allgemein Gültiges nicht behauptet werden könne, wiederholt dann Price die Lehre von den Produktionskosten für die beliebig vermehrbaren Güter, indem er betont, dies sei nicht mehr als „a rough and general statement", und die Lehre, dafs eine Grenze des Preises von Monopolgütern nicht angegeben werden könne. Er kommt immer wieder darauf zurück, wie sehr das in diesen Fragen entscheidende persönliche Element allgemeine Sätze ausschliefse.

II. Deutschland.

1. Die deutsche Nationalökonomie wird im folgenden nur von jenem Zeitpunkte an behandelt, da sie von A. Smith beeinflufst wird. Die ältere Zeit bleibt aufser Betrachtung und zwar deshalb, weil sie auf die moderne Lehre nicht eingewirkt hat. Das Werk A. Smiths hat die ältere deutsche Nationalökonomie, was Wert und Preis betrifft, gleichsam verschüttet, und man findet bei den deutschen Nationalökonomen nach A. Smith kaum eine Erwähnung der theoretischen Lehrmeinungen ihrer Vorgänger. Die deutsche Theorie des Wertes beginnt mit Soden, der zuerst die Lehren des A. Smith zu berichtigen und zu vervollständigen versuchte, und ist bis zur Stunde noch immer nicht zur Befriedigung aller festgestellt. Es soll nun der Verlauf dieser achtzigjährigen Arbeit beschrieben werden.

Wenn A. Smith sich ausschliefslich mit dem Tauschwerte beschäftigte, so sieht man die deutsche Nationalöko-

nomie dagegen mehr den Gebrauchswert (wie Smith ihn auffafste) untersuchen. Schon dies zeigt, dafs es weniger auf die praktischen Ergebnisse der Forschung abgesehen war, als darauf, dafs man den ganzen Inhalt des Wortes „Wert“ ausschöpfe. Es erklärt dies den verwirrenden Reichtum an Unterscheidungen in betreff des Wertes, die den Bedarf der Wissenschaft weit übertrafen. Ohne eine Definition voranzustellen, beginnt Soden sofort zu unterscheiden.[1]) Er teilt den Wert zunächst in positiven und verglichenen; der erstere zerfällt in absoluten und relativen Wert, dieser wieder in allgemein- und speciell-relativen Wert. Der positive Wert bedeutet — wenn wir Soden's wunderliche Ausdrucksweise richtig verstehen — die Tauglichkeit der Güter zur Befriedigung der Bedürfnisse; absoluten Wert haben Güter, die als Bedingung der Menschenexistenz erscheinen, alle übrigen relativen, und wenn es sich um einen aufserordentlichen Zustand des Bedürfens handelt, wird der relative Wert zum speciell-relativen Wert (Beispiel: das Porträt der Geliebten). Das Mafs des positiven Wertes liegt in der „Geniefsbarkeit“ und in der „Entbehrlichkeit oder Unentbehrlichkeit“. Ob ein Gut selten oder allgemein, dauernd oder vergänglich ist, das hat auf die Höhe des positiven Wertes keinen Einflufs; über diese entscheidet die gröfsere oder geringere Entbehrlichkeit und die Geniefsbarkeit, d. h. wohl die gröfsere oder geringere Eignung eines Gutes zur Befriedigung eines Bedürfnisses. Demnach hätte Wasser höheren positiven Wert als ein Edelstein. Dieser positive Wert ist der value in use von A. Smith, der intrinsic worth seiner Vorgänger.

Der verglichene Wert — so sollte man nun glauben —

[1]) Die Nationalökonomie. 1804. §§ 42 ff.

entsteht aus der Vergleichung der positiven Werte. Allein wir werden eines Besseren belehrt. „Der verglichene Wert hat die nämlichen Grundursachen seiner Gradation wie der positive; er hat aber noch eigene, die dem Begriffe des positiven Wertes fremd sind", und zwar die Seltenheit oder Menge, den Grad der Verzehrbarkeit, die leichtere oder schwerere Produktionsmöglichkeit u. dergl. mehr. Der Diamant hat z. B. viel geringeren positiven Wert als das Wasser; allein er ist seltener, dauerhafter, schwerer zu erlangen, folglich kann er im verglichenen Werte höher stehen, als Wasser. Dieselben Momente, die den verglichenen Wert bestimmen, müssen auch den Preis, wenn er „ökonomistisch" ist, bestimmen; doch wirken hier auch relative, individuelle Gründe mit.

Dies ist in kurzem Auszuge die Lehre Sodens, die zweifellos die Grundlage der älteren deutschen Wertlehre bildet. Der Wert wird unwirtschaftlich gefafst, indem auch freien Gütern Wert zugeschrieben wird, und dabei gelangt die Überzeugung zum Ausdruck, dafs nichts anderes Wert schaffe, als die Tauglichkeit der Güter, Bedürfnisse zu befriedigen. Nach diesen Voraussetzungen ist aber der verglichene Wert Sodens unhaltbar. Aus dem Werte kann blofs dadurch, dafs er mit andern Werten verglichen wird, nichts von ihm selbst Verschiedenes werden. Wie ist aber dann zu rechtfertigen, dafs für die Grade des verglichenen Wertes Umstände als mafsgebend genannt werden, die für das Wesen des Wertes gleichgiltig sind? Die bis dahin noch nicht gelöste Aufgabe, die Höhe der Kaufkraft aus dem Werte der Güter zu erklären, war nun erst recht unlösbar geworden. A. Smith hatte sich darüber hinweggesetzt, indem er den Gebrauchswert ignorierte und die Kaufkraft Wert nannte: Soden hat den Widerspruch

zwischen Wert und Kaufkraft bewufst und absichtlich hervorgehoben. Nach seiner Ansicht ist der verglichene Wert überhaupt kein Wert, d. h. die Vergleichung bezieht sich nicht allein auf den Wert, sondern auch auf Seltenheit, Dauerhaftigkeit u. s. w., auf Momente also, die mit dem Werte, wie er ihn auffafste, nichts zu thun haben. Die Kaufkraft der Güter würde demnach nur zum kleinsten Teile durch den Wert der Güter bestimmt.

Die Form der Darstellung Sodens war nicht geeignet, seinen Lehren viele Freunde zu verschaffen, und es ist begreiflich, dafs man vielfach die klare, wenn auch oberflächliche Fassung des Problems, wie man sie bei A. Smith fand, vorzog. So hat denn beispielsweise der nächste Systematiker nach Soden, Hufeland, in Bezug auf den Wert sich wieder den Ansichten A. Smiths genähert. Er unterscheidet wie dieser Gebrauchswert und Tauschwert und versteht unter jenem die Tauglichkeit eines Gutes als Mittel zu einem bestimmten Zweck, unter Tauschwert die Tauglichkeit zum Tausche. Gleich ihm läfst er den Tauschwert auf einer andern Grundlage beruhen, als den Gebrauchswert; „eine Sache vom höchsten Gebrauchswerte kann keinen Tauschwert erhalten, wenn jeder davon immer soviel haben kann als er bedarf“. Dieser erfordere durchaus die Voraussetzung einer gewissen Seltenheit.[1])

Nachdem dies festgestellt ist, beschäftigt sich Hufeland nicht mehr mit dem Werte, sondern nur mit dem Tauschwerte, insbesondere mit dem „verglichenen Tauschwerte“, den er mit dem Preise identifiziert. Über die Entstehung des Preises befand sich Hufeland in grofsem

[1]) Neue Grundlegung der Staatswirtschaftskunst etc. 1807. Bd. I Abschn. III.

Irrtume. Sei ein Tausch in Aussicht genommen, so müsse man offenbar „eine Vergleichung zwischen dem Werte der wegzugebenden oder weggegebenen Sache und dem Werte der begehrten oder für jene überkommenen Sache anstellen; und zwar kann hier nur immer der Wert zum Behufe des Tausches, der Tauschwert, in Betracht kommen." [1]) Statt den Preis als einen Ausdruck des Wertes aufzufassen, stellt er ihn demnach als das Ergebnis der Vergleichung zweier Güter mit Bezug auf ihre Tauglichkeit zum Tausche dar. Demnach würde die Gröfse der Kaufkraft durch die Tauglichkeit zum Tausche, also wieder durch die Kaufkraft bestimmt werden.

Was Hufeland weiter über den Preis sagt, ist bedeutungslos. Das, was man gewöhnlich Preis nennt, heifst bei ihm doppelseitiger Preis; er entsteht aus zwei „einseitigen" Preisen, dem innern und dem äufsern Preise. Der innere Preis ist das, was der Verkäufer fordert; beschränkt sich die Forderung auf die Kosten, so haben wir den „wirklichen innern Preis"; wird mehr gefordert, so entsteht der willkürliche innere Preis. Das, was der Käufer bietet, ist der äufsere Preis. Er richtet sich „vielleicht gleich anfangs in den meisten Fällen nach dem wahren Gebrauchswerte, den wir der begehrten Sache beilegen, oder er ist auch ganz unabhängig von demselben, folglich ein blofser Tauschwert, dem entweder gar kein Gebrauchswert oder ein viel geringerer zum Grunde liegt". Demgemäfs giebt es wirklichen und willkürlichen äufsern Preis. Der doppelseitige Preis bildet sich „durch das Wirken und Gegenwirken, den Kampf, worin der Weggebende und Begehrende gleichförmig ihren Vorteil suchen". Hufeland macht dann bei der

[1]) l. c. p. 100.

Zergliederung dieser verschiedenen Preise manche richtige Bemerkung; allein er zeigt im allgemeinen gegen A. Smith und Stewart keinen erheblichen Fortschritt in der Erkenntnis der Bestimmungsgründe des Preises.

Neben diesen Lehren nahm aber die Ausbildung der specifisch deutschen Theorie ihren Fortgang.

Die Lehren Sodens wurden alsbald teilweise berichtigt durch Lotz[1]), den folgerichtigsten und klarsten Theoretiker unter den gleichzeitigen Nationalökonomen. Er acceptierte den positiven Wert Sodens, verwarf aber — mit Recht — dessen verglichenen Wert. Er betonte, dafs zwischen beiden Werten kein Gegensatz bestehe, sondern dafs der verglichene Wert zur Erscheinung komme, wenn man den positiven Wert eines Gutes durch den positiven Wert eines anderen Gutes bemesse. „Die Ausmittelung des Grades des verglichenen Wertes eines Gutes dient im Grunde zu nichts weiter, als um die Bestimmung des Grades seines positiven Wertes zu erleichtern.“ Man könne den positiven Wert auch ohne Rücksicht auf ein anderes Gut bestimmen, wenn man untersucht, in welchem Grade die Güter die Tauglichkeit besitzen, Bedürfnisse zu befriedigen; hier werde der Endzweck der Wertvergleichung direkt erreicht; nehme man als Bestimmungsmittel ein in seinem positiven Werte festgestelltes Gut, dann gelange man mittelbar zu demselben Ziele. Soden hatte die Worte Gebrauchs- und Tauschwert nicht angewendet; er bezeichnete die bezüglichen Begriffe mit den Worten positiver und verglichener Wert. Lotz, der die Terminologie Sodens in diesem Punkte angenommen hatte, spricht doch trotzdem von Gebrauchs-

[1]) Revision der Grundbegriffe der Nationalwirtschaftsl. 1811. 1. Bd. §§ 3—21.

und Tauschwert. Da er für den von A. Smith benutzten Begriff des Gebrauchswertes bereits den Ausdruck „positiver Wert“ angewendet hatte, so mufste für Gebrauchswert und Tauschwert ein neuer Unterscheidungsgrund gefunden werden. Lotz unterscheidet so, dafs er unter Gebrauchswert versteht die „Tauglichkeit eines Gutes als Mittel zu einem oder mehreren bestimmten eigenen Zwecken eines bestimmten Individuums“ und unter Tauschwert die „Tauglichkeit eines Gutes, sich für dieses Gut auf dem Wege des Tausches irgend ein anderes Gut zu verschaffen“. Beide Definitionen sind zum Teile bis auf den heutigen Tag in Geltung.

Der Tauschwert hat nach Lotz zwei Voraussetzungen: eine innere und eine äufsere. Die innere Bedingung ist darin gelegen, dafs das Gut für andere Personen als für den Besitzer Wert habe. „Wer würde wohl irgend ein Ding, das ihm gehört und das er wirklich für ein Gut anerkennt, für eine Sache weggeben, an welcher er durchaus keine Tauglichkeit für seine Zwecke erkennt?“ Daran reiht sich noch eine zweite, äufsere Bedingung. „Ein Gut, dessen Erwerb dem Begehrer dieses Gutes durchaus keine Aufopferungen von seiner Seite nötig macht — ein solches Gut kann nie Tauschwert erhalten, gesetzt auch, es hätte nicht blofs für seinen wirklichen Besitzer, sondern auch für alle anderen aufser ihm den ausgebreitetsten und unbedingtesten Gebrauchswert und dieser Wert sei von allen auf die unbestrittenste Weise anerkannt. Aus diesem Grunde werden Luft und Wasser aus dem Kreise der Güter von Tauschwert ausgeschlossen.“ Es giebt demnach Wert ohne Tauschwert, und dieser hängt mit seinem Bestande und mit seiner Höhe von Momenten ab, die beim Werte als solchem nicht in Frage kommen.

Der Tauschwert, d. h. die den Gütern anhaftende

Fähigkeit, vertauscht zu werden, hat Grade, und zwar unterscheidet Lotz positiven und verglichenen Tauschwert. Die Grade des positiven Tauschwertes bestimmen sich nach der gröfseren oder geringeren Tauglichkeit eines Gutes zum Tausche an sich betrachtet. Bei dem verglichenen Tauschwerte hingegen bestimmt man den Grad, indem man den Tauschwert eines Gutes an dem eines andern mifst. Tauschwert und Preis müssen sorgfältig auseinander gehalten werden; die Idee des Tauschwertes beruhe „immer blofs auf dem Gedanken, dafs es möglich sei, diejenige Sache zu vertauschen, welcher man einen solchen Wert beilegt. Die Idee vom Preis aber gründet sich auf die Vorstellung, dafs die zum Tausch geeignete Sache entweder wirklich schon in den Tausch gekommen sei oder doch wirklich dahin kommen werde.“ Der Preis stehe zwar „in mehreren Fällen“ mit dem verglichenen Tauschwerte in „sehr enger Beziehung“. Aber „was in mehreren Fällen geschieht, geschieht doch nicht immer, und noch weniger ist es notwendig, dafs es immer geschehe. Oft, sehr oft kommt der verglichene Tauschwert der in den Tausch gekommenen Güter bei der Bestimmung des Preises gar nicht in Betrachtung; oft, sehr oft sehen die tauschenden Parteien blofs auf den Gebrauchswert und bestimmen hienach die Gütermasse, welche der eine geben und der andere nehmen will. Nur für den Kaufmann ist der Tauschwert allein das Moment, nach welchem er bestimmt, wie er tauschen soll.“

Noch klarer als in dem eben besprochenen Werke treten diese Lehren in dem reifsten Werke dieses Autors hervor[1]; hier wird die vollständige Unabhängigkeit des

[1]) Handbuch der Staatswirtschaftslehre. 1. Aufl. 1820. 2. Aufl. 1837 §§ 10, 15.

Preises vom Werte als einer der wichtigsten Lehrsätze der Nationalökonomie proklamiert und ganz folgerichtig bestritten, dafs der Preis der Ausdruck des Wertes sei. „Der Wert ist die Tauglichkeit eines Dinges für menschliche Zwecke überhaupt. In dem Reiche der menschlichen Güter entscheidet zuletzt überall und zwar einzig und allein nur ihr mehr oder minder günstiges Verhältnis zur Förderung menschlicher Zwecke. Je tauglicher irgend ein Gut zur Förderung dieser Zwecke ist, je mehr der Zwecke sind, welche durch den Erwerb, Besitz und Gebrauch des Gutes gefördert werden mögen, je dringender die Erstrebung dieser Zwecke für den Menschen zur Sicherung seiner Existenz und Beförderung seiner Vervollkommnung ist, je inniger, wesentlicher und natürlicher die Beziehung ist, auf welcher die zu erstrebenden Zwecke zum Wesen der Menschheit stehen, um so höher mufs immer der positive Wert eines Gutes bestimmt werden. Um so höher aber sein positiver Wert bestimmt werden mufs, um so höher mufs auch stets sein verglichener steigen“. Anders der Preis. „Das Merkmal, das den Begriff des Preises bestimmt, liegt nicht in der Tauglichkeit einer Sache zu menschlichen Zwecken überhaupt oder zum Tausche insbesondere, sondern es liegt einzig und allein in der Art des Erwerbes jener Sache. Es liegt in dem Aufwande von Gütern, welche dieser Erwerb dem Erwerber gekostet haben mag. Stehen Wert und Preis und Tauschwert und Preis in einiger Beziehung gegeneinander, so ist dies immer nur insofern möglich, als eine Sache, die keinen Wert hat, auch nie einen Preis haben kann und dafs im Gegenteil eine Sache, der wir hohen Wert beilegen, gewöhnlich im Tauschverkehr einen hohen Preis zu haben pflegt. . . . Abgesehen von dieser Beziehung sind Wert und Preis durch-

aus einander fremd. Der Wert einer Sache bestimmt weder ihren Preis noch der Preis ihren Wert."

So war die Kaufkraft der Güter von ihrem Werte losgerissen. Der Wert erscheint als eine ideale Gröfse, bestimmt durch die Bedürfnisse der Menschen allein, unabhängig von der Entstehungsart der Güter. Der Preis dagegen erscheint als der lebendige Ausdruck der Schwierigkeiten, welche die Menschen überwinden müssen, wenn sie Güter erwerben. Die Natur giebt die Güter vielfach nur gegen Opfer, und sie kosten, wie immer ihr Wert beurteilt werden mag, in diesen Fällen notwendig Mühe und Arbeit, Gut und Blut. Diese Opfer, Lotz nennt sie Schaffungskosten, sind ganz unabhängig davon, ob ein Gut nützlich ist oder nicht, ob es hohen oder geringen Wert hat, und können demnach auch nie einen Mafsstab für den Wert abgeben. Wohl aber bestimmen sie den Preis; jeder verlangt, wenn er sein Gut hingeben soll und will, zum mindesten den Ersatz dieser Schaffungskosten und in Wirklichkeit gravitiert auch bei vielen Gütern der Marktpreis nach jenem Kostenpreise oder angemessenen Preise. Ist man sich über den idealen Ursprung des Wertes und die materielle Grundlage der Preise klar, dann begreift man, dafs im Sinne dieser Lehre der Preis niemals der Ausdruck des Wertes sein kann.

Man findet eine klare Darstellung der Lotzschen Wert- und Preistheorie bei Bernhardi[1]). Er erklärt, dafs nach Lotz zwischen Wert und Preis eine wesentliche Verschiedenheit bestehe, dafs sie aus ganz verschiedenen Elementen hervorgehen. Die Notwendigkeit, für ein

[1]) Versuch einer Kritik der Gründe, die für grofses und kleines Grundeigentum angeführt werden. St. Petersburg 1849 S. 67 ff.

Bayerische Staatsbibliothek MÜNCHEN

Gut einen Preis und zwar einen bestimmten Preis zu verlangen, ist unabhängig vom Werte. „Nicht wie dieser in der Natur des Gutes selbst, sondern in den Bedingungen, unter welchen der Besitzer es erworben hat, ist diese Notwendigkeit sowohl als dieses Maſs gegeben.“ Die Schaffungskosten bilden die Grundlage des Preises. Durch hohen Wert ist keineswegs hoher Preis bedingt noch durch hohen Preis hoher Wert. Und nun folgt die nämliche sorgfältige Trennung von Tauschwert und Preis, die man bei Lotz findet.

So wenig wie bei Lotz findet man bei Storch[1]) eine organische Verbindung zwischen Wert und Tauschwert. Das Urteil unseres Verstandes über die Nützlichkeit der Dinge bilde den Wert. Luft, Licht, Erdboden, Wasser haben unbedingten, „von der Vorstellung ganz unabhängigen Wert“. Dann heiſst es weiter, nach Einführung des Tausches hätten die Dinge bald mittelbaren, bald unmittelbaren Wert, Tauschwert oder Gebrauchswert. Eine Sache könne nur dann mittelbaren Wert haben, wenn sie unmittelbaren Werth besitzt, jener könne über diesen nicht hinausgehen. Der Preis sei der genaue Ausdruck des Tauschwertes; das allgemeine Gesetz des Preises laute, daſs überwiegender Begehr ihn erhöhe, überwiegendes Angebot ihn erniedrigt, er werde beständig zum notwendigen (Kosten-) Preise hingeführt. Offenbar hängen alle diese Sätze miteinander nicht organisch zusammen.

Völlig unter dem Einflusse der Lotzschen Lehren stehen v. Hermann[2]) und Rau[3]) in den ersten Auflagen

[1]) Handb. der Nationalwirtschaftslehre aus dem Französischen von Rau, Hamburg 1819 S. 24 ff.

[2]) Staatsw. Unters. München 1832 p. 4.

[3]) Lehrb. der polit. Ökon. 1826. §§ 55 ff. Wert: „Die Anerkennung

ihrer später zu so grofser Berühmtheit gelangten Hauptwerke. Überhaupt kann wohl behauptet werden, dafs, so viel Verschiedenheit auch in Einzelheiten der Ausdrucksweise und in den Definitionen bestand, sich in der ersten Hälfte dieses Jahrhunderts bei den deutschen Autoren über die Hauptpunkte der Lehre von Wert und Preis eine Art communis opinio ausgebildet hatte, für die namentlich die Ausführungen von Lotz bestimmend waren. Die Hauptsätze dieser Lehre sind im Vorstehenden zur Genüge hervorgehoben worden. Man findet sie in klarer Darstellung bei Riedel[1]). Auch dieser Autor definiert den Wert als Grad der Nützlichkeit, unterscheidet Gebrauchs- und Tauschwert, findet die Grade des Gebrauchswertes abgestuft, je nachdem das Bedürfnis „allgemeiner, mächtiger und beständiger ist“, um dessen Befriedigung es sich handelt, je nachdem das Gut das Bedürfnis vollständiger befriedigt und je nachdem die Befriedigung durch ein Gut leicht bewirkt werden kann. „Die Bestimmungsgründe des Tauschwertes sind andere als die des Gebrauchswertes“ heifst es weiter, Tauschwert setzt Gebrauchswert voraus, aber nicht umgekehrt Gebrauchswert Tauschwert, „Gegenstände, welche hoch im Gebrauchswerte stehen, stehen ebenso oft im Tauschwerte sehr niedrig“ und umgekehrt. Wie aber sei diese Verschiedenheit zu erklären, die sich bei der Schätzung des Gebrauchs- und Tauschwertes zeigt? Sie habe ihre Ursache „fast allein schon“ in dem Quantitäts-

irgend einer Tauglichkeit für menschliche Zwecke“; Preis: „Die Menge anderer sachlicher Güter, welche für ein Gut bei der Vertauschung erhalten wird“. Er richtet sich meistens nach den Kosten. Auch Lueder hat sich in seiner „Nationalökonomie oder Volkswirtschaftslehre“ Jena 1820 von der Wertlehre des A. Smith freigemacht und folgt Lotz. Siehe S. 128 f.

[1]) Nationalökonomie oder Volkswirtschaft. Berlin 1838 §§ 30—41.

verhältnisse, welches zwischen der Ausdehnung des Bedarfes eines bestimmten Dinges und der Menge, worin das Ding vorhanden ist, besteht; steigt „die Ausdehnung des Bedarfes“, dann kann es geschehen, dafs ein Gut zu einem hohen Tauschwerthe für den Besitzer hinaufsteigt, wenn auch sein Gebrauchswert nur gering ist. In einem anderen System der Nationalökonomie, in dem von Schütz[1]), das neun Jahre nach dem Riedelschen Werke erschienen ist, findet man die nämlichen Lehren. Der Wert, so heifst es, beruht auf der Tauglichkeit des Vermögens zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse; er zerfällt in Gebrauchs- und Tauschwert. Der letztere wird mit dem Preise identifiziert. Bezüglich der Bestimmungsgründe desselben wird gesagt: „der Preis eines Gutes . . . bestimmt sich allerdings zum Teil nach dem Gebrauchswert desselben. Denn je höheren Nutzungswert eine Sache hat, einen desto höheren Preis entschliefst man sich nötigen Falls dafür zu bezahlen . . . Allein der Preis der Güter steht doch keineswegs immer, nicht einmal regelmäfsig, mit dem Gebrauchswert in genauem Verhältnis . . . Güter von gleichem Preis haben oft einen höchst verschiedenen Gebrauchswert, Güter von gleichem Gebrauchswert verschiedenen Preis.“ —

Auf demselben Standpunkte steht auch Roscher in der ersten Auflage seiner Nationalökonomie[2]). „Der Grad jener Brauchbarkeit, welche einen Gegenstand zum Gute erhebt, nennen wir den Wert desselben.“ Der Gebrauchswert wird so wie bei Lotz definiert, er „ist um so höher, je mehr Bedürfnisse durch das Gut befriedigt werden, je allgemeiner und dringender diese Bedürfnisse sind, je völliger,

[1]) Grundsätze der Nationalökonomie, Tübingen 1847. § 30.

[2]) Die Grundlagen der Nationalökonomie 1854. §§ 4 u. 5.

sicherer, dauerhafter und angenehmer man sie dadurch befriedigt." Der Tauschwert („Brauchbarkeit, gegen andere Güter umgetauscht zu werden") beruhe natürlich auf dem Gebrauchswerte, sei aber mit diesem keineswegs identisch. Der Tauschwert hänge nicht von der Reichlichkeit der Produktion, sondern von ihrer Schwierigkeit oder Leichtigkeit ab. Der Tauschwert eines Gutes könne steigen, während der Gebrauchswert sinkt, und umgekehrt.

Rau, dessen Lehre bereits mit einigen Worten erwähnt worden ist, steht noch in den späteren Auflagen seiner Grundsätze wesentlich auf dem Standpunkte, den Lotz eingenommen, und es ist ihm sowenig als diesem gelungen, die Schwierigkeiten der Frage zu beseitigen[1]. Nachdem Rau die übliche Unterscheidung von Gebrauchswert und Tauschwert vorgebracht, heifst es: der Genufswert eines Gutes werde bestimmt „von der Stelle, die der nächste Gebrauchszweck desselben in der Gesamtheit menschlicher Zwecke einnimmt. Dies setzt eine Rangfolge dieser Zwecke voraus, welche teils auf natürlichen, teils auf moralischen Gründen beruht, und sich deshalb in kein Zahlenverhältnis fassen läfst. Die Befriedigungsmittel der dringendsten Bedürfnisse haben aus dieser Ursache den höchsten Wert." Der Tauschwert ist, wie Rau weiter bemerkt, „vom Gebrauchswerte nicht ganz unabhängig, aber es wirken auf ihn auch zufällige und wechselnde Umstände ein, die sich in den Erscheinungen des Verkehrs, insbesondere in den Preisen der Güter und in den Leistungen kundgeben". Er ruht nicht auf so festem Grund wie der Gebrauchswert und ist „etwas Äufserliches, nämlich ein

[1]) Die folgenden Citate sind der 5. Aufl. der Grunds. der Volkswirtschaftsl. aus dem Jahre 1847 entnommen. S. §§ 55 ff.

Verhältnis, nach welchem Güter füreinander gegeben oder empfangen werden". Es folgt hierauf die bekannte, aber belanglose Unterscheidung zwischen abstraktem und konkretem Wert[1]). Endlich sagt auch Rau, dafs der Preis hauptsächlich die Entstehungsgeschichte der Güter kennzeichne. „Die Entstehungsart eines Gutes hat aber mit der Nützlichkeit desselben keinen Zusammenhang, das kostbarere ist keineswegs immer das schätzbarere. . . . Es kann ein höchst wertvolles, ja unentbehrliches Gut in einem Lande ganz preislos sein."

Damit dürfte die deutsche Lehre in der ersten Hälfte dieses Jahrhunderts zur Genüge dargestellt sein. Fragt man nach den Ergebnissen dieser eindringlichen wissenschaftlichen Arbeit, so ist das Folgende zu bemerken.

Die deutsche Wissenschaft hat richtig erkannt, dafs A. Smith das Wesen des Wertes nicht erfafst und nicht behandelt hat, sondern seine Ausführungen auf eine Unterart des Wertes beschränkte, blofs den Güterverkehr betrachtete und allein die Gesetze desselben zu erforschen bestrebt war. Während A. Smith blofs die Frage aufwarf: was leisten uns die Produkte, wenn wir sie vertauschen wollen? stellte die deutsche Wissenschaft die Frage voran: was leisten uns die Güter, wenn sie ihrem eigentlichen endlichen Zwecke zugeführt, wenn sie konsumiert oder gebraucht wer-

[1]) Abstrakter Wert bedeutet die Nützlichkeit einer Gütergattung „für das Dasein und Wohlbefinden der Menschen"; konkreter Wert ist der Wert einer gegebenen Quantität eines Sachgutes. Rau wollte durch diese Unterscheidung auch erklären, weshalb überschüssige Quantitäten eines nützlichen Gutes für den Besitzer keinen Gebrauchswert haben; allein „bis zur Grenze des Bedarfes" sei der konkrete dem abstrakten Werte gleich. Es ist kaum noch zu erwähnen nötig, dafs man die Nützlichkeit einer Gütergattung nicht als Wert bezeichnen kann. S. über diese Unterscheidung Riedel l. c. § 52.

den, oder welche Bedeutung haben die verschiedenen Gütergattungen für die Wohlfahrt der Menschheit? Die Beantwortung dieser Frage bildete den Inhalt der Lehre vom Wert. Sie lautete, wie gezeigt, dahin, dafs man die Nützlichkeit der Güter teleologisch erfassen müsse; der Wert war demnach idealistisch und unökonomisch definiert worden. Wenn man gewöhnlich die Güter nach ihrer Kaufkraft zu schätzen gewohnt ist, verweist uns die deutsche Wissenschaft auf eine tiefere, das Wesen der Sache erfassende Schätzung, welche blofs die Dienste beurteilt, die die Güter der Menschheit leisten [1]).

Diese Anschauung wurde von dem damals tonangebenden Forscher Lotz klar dargestellt und ihm sind die Theoretiker gefolgt. A. Smith, so sagt Lotz, „betrachtet den Menschen überall bei weitem mehr, wie dieser im und durch den Verkehr sich die Güter anderer anzueignen sucht, als wie er im Gütererwerb und Besitz für sich Genufs und Förderung seines Strebens nach sicherer Existenz und Bessersein und Besserwerden sucht. . . . Er sucht die Bedingungen des Reichtums und der Armut des Menschen bei weitem weniger in der Fähigkeit des Menschen, seine Gütermasse für seine eigenen Zwecke als Mittel zu gebrauchen und zu verwenden, als in der Fähigkeit, sich die Notwendigkeiten, Bequemlichkeiten und Vergnügungen des Lebens durch die Arbeit zu verschaffen. . . . Darum findet er den Wert der menschlichen Güter nicht sowohl darin, dafs sie geeignet sind, die Zwecke ihres Besitzers zu fördern . . ., als vielmehr nur in dem durch Güter-

[1]) „Der Preis kann über das Wesen eines Gutes und die Dienste, die es dem Menschen leistet, keinen Aufschlufs geben, weil man aus ihm nur sieht, mit welchem Aufwande anderer Güter jenes zu erlangen ist.“ Rau l. c. § 56.

erwerb und Besitz mittelbar zu erstrebenden Zwecke, sich durch eigene Güter fremde Arbeit zu erschaffen.“ Aus diesem wesentlichen Fehler folge der zweite, dafs Smith den Menschen „zu sehr individualisiert und gleichsam isoliert betrachtet.“

Um diesen Fehler zu vermeiden, formuliert die deutsche Wissenschaft ihren Wertbegriff, der vom Verkehr und vom Tausche ganz unabhängig ist. Schon Soden hatte deutlich auf diesen Begriff hingewiesen, der allein das Mafs geben soll, um über das günstige oder ungünstige Verhältnis der Menschen zur Güterwelt zu entscheiden. „Blofs nur der Wert, und der Gebrauchswert insbesondere kann erfafst werden“ sagt Lotz „wenn in Beziehung auf die Gegenwart und auf die Vergangenheit beim menschlichen Güterwesen die Vergleichung richtig werden und sichere Resultate geben soll.“ Der Wohlstand der Völker richte sich allein nach dem „Werte“ der vorhandenen Güter[1]).

Diesem Wertbegriff stellte man als Gegensatz den Preis gegenüber. Zeigt der Wert, was die Natur für die Menschheit leistet, so zeigt der Preis, was die Güter die Menschheit kosten. Er beruht auf den Schaffungskosten, diese bilden den angemessenen Preis, von dem sich der wirkliche Preis, der Tauschpreis, bald mehr bald weniger entfernt. Der Zusammenhang zwischen Wert und Preis geht nicht weiter, als dafs der Wert die Bedingung des

[1]) „Je bestimmter man sich von dem Wesen des Wertes und des Preises Rechenschaft gegeben hat, desto entschiedener wird man gewifs auch dem Satze beistimmen, den schon Lotz aufstellte, dafs der Wohlstand eines Volkes keineswegs nach dem Preise der Güter zu berechnen ist, die es in bestimmten Wirtschaftsperioden gewinnt, dafs er vielmehr nach der Natur und Menge dieser Güter beurteilt werden mufs, nach ihrem Gebrauchswert.“ Bernhardi, l. c. S. 77.

Preises ist; allein weder bedingt hoher Wert hohen Preis noch hoher Preis hohen Wert. In der Untersuchung der Bestimmungsgründe des Preises ist die deutsche Werttheorie nicht über A. Smith hinausgekommen, sie hat den bereits von A. Smith bemerkten Unterschied zwischen Nützlichkeit und Kaufkraft als wissenschaftliches Hauptgesetz in ihrer Weise formuliert, aber die Gesetze der Kaufkraft aus A. Smith herübergenommen.

Zwischen Wert und Preis schob die deutsche Theorie den Tauschwert. Dieser war ihr gleichsam übriggeblieben, denn das, was A. Smith unter Gebrauchswert verstanden hatte, nannte sie Wert; was sie, Lotz folgend, Gebrauchswert hiefs, hatte A. Smith nicht beachtet. Was A. Smith unter dem Titel Tauschwert behandelte: das Gesetz der Kaufkraft, war bei ihr Untersuchung über den Preis. Was war nun der Tauschwert im Sinne der deutschen Theorie? Sie definierte ihn im Gegensatze zum Gebrauchswert wohl auch als Tauglichkeit zum Tausche, aber er erschien als besondere Art der Güterbetrachtung, welche von dem angestellt wird, der eine Sache nicht für sich braucht, sondern veräufsern will, oder der sie nicht zum Gebrauche anschafft, sondern zur Weiterveräufserung. Von diesem Begriffe wird bei Lotz nur wenig gesprochen: Man müsse ihn vom Preise sorgfältig trennen, nicht nur, weil der Tauschwert nur die Möglichkeit anzeigt, für ein Gut einen Preis zu erzielen, sondern auch, weil angeblich in vielen Fällen bei der Preisfestsetzung der Tauschwert nicht in Betrachtung kommt[1]. —

Dies ist in kürzester Zusammenfassung die von Lotz begründete deutsche Wert- und Preislehre.

[1]) Lotz, Revision S. 68 f. Staatswirtschaftslehre 2. Aufl. S. 38 f.

Ihre Beurteilung ist von unserem Standpunkte aus sehr leicht. Was zunächst den Wertbegriff anlangt, so hat die deutsche Lehre unrichtig beobachtet. Die anerkannte Nützlichkeit allein giebt einem Gute noch nicht Wert, freie Güter haben deshalb auch keinen Wert. Nicht die Abhängigkeit bei der Bedürfnisbefriedigung von einer Gütergattung schafft Wert, sondern die Abhängigkeit von jeder einzelnen Teilquantität. Die idealistische Auffassung des Wertes seitens der deutschen Theorie erklärt alle ihre Irrtümer auf diesem Gebiete. Es war augenfällig, dafs die verschiedene Höhe der Kaufkraft nicht durch die verschiedene Höhe des so verstandenen Wertes erklärt werden könne. Statt nun demzufolge die unrichtige Wertdefinition zu korrigieren, entschied sich die deutsche Theorie, den Preis vom Werte loszureifsen, und daraus entsprangen die irrigen Schlufsfolgerungen, dafs der Preis nicht die Resultierende der Wertschätzungen sei, sondern aus äufseren Umständen erklärt werden müsse.

Von einer selbständigen Tauglichkeit zum Tausche kann nicht die Rede sein. Die Vertauschbarkeit ist kein notwendiges Merkmal der wirtschaftlichen Güter, sondern entspringt aus der ungleichen Verteilung der Güter. Je nach der Organisation der Produktion ergiebt sie sich oder fehlt. In der modernen arbeitsteiligen Produktionsform ist jedes wirtschaftliche Gut vertauschbar, und volkswirtschaftlich besitzt jedes Gut Gebrauchswert und Tauschwert. Blofs vom individuellen Standpunkte aus betrachtet, fallen Gebrauchswert und Tauschwert auseinander, allein dies ist stets vorübergehend und theoretisch irrelevant. Die Vertauschbarkeit beruht demnach nur darauf, dafs das Gut, das ich fortgeben will, für einen andern Gebrauchswert hat. Wenn ich es mit Bezug auf seine Tauglichkeit zum Ver-

tauschtwerden schätzen will, so mufs die Hauptfrage beantwortet werden: wie schätzt der Käufer den Gebrauchswert des Gutes? Selbst wenn der Käufer ein Kaufmann ist, der das Gut weiter veräufsert, so bemifst er den Preis nach dem, was er selbst für dieses Gut erhalten kann, und das hängt doch immer von der Wertschätzung seitens der Konsumenten ab. Daraus ergiebt sich zunächst, dafs die für so wichtig erklärte, sorgfältige Trennung von Tauschwert und Preis bedeutungslos ist. Lotz meinte, der Preis sei nicht immer der „verglichene" Tauschwert, oft berücksichtigen die Käufer nur den Gebrauchswert (s. o. S. 96). In Wahrheit beruht der Preis der Gebrauchsgüter stets auf Gebrauchswertschätzungen. Übrigens manifestiert sich der Tauschwert nur im Tausche, und jedes Gut hat jeweilig Einen Tauschwert, gleichgiltig ob Tauschwert- oder Gebrauchswert-Erwägungen ihn bestimmen. Preis und Tauschwert sind begrifflich zu trennen, allein die Untersuchung über die Höhe des Tauschwertes fällt mit der über den Preis zusammen, denn es ist offenbar gleichgültig, ob ich frage: was bestimmt die Kaufkraft des Gutes A? oder: was bestimmt die Menge anderer Güter, die ich für A erhalte?

Die auf Lotz folgenden Forscher haben demnach mit Recht vielfach dieser feinen Unterscheidung von Tauschwert und Preis keine Bedeutung beigelegt. So hat schon Riedel gesagt, der Tauschwert sei nur ein Ausdruck des Preises, steige und falle mit diesem. Auch Rau sagt, der Tauschwert sei so grofs wie der Preis, „höchstens mit dem Abzuge der Fracht- und anderer Verkaufskosten". Tauschwert und Preis seien bis auf den in den Verkaufskosten liegenden Unterschied gleichbedeutend. Schütz identifiziert Tauschwert und Preis. Roscher nennt den Preis den in einer bestimmten Ware ausgedrückten Tauschwert,

und auch Knies macht eigentlich zwischen Tauschwert und Preis keinen wesentlichen Unterschied. In diesem Punkte ist man also Lotz nicht gefolgt[1]).

Aus den angeführten Umständen ergiebt sich ferner, dafs der Preis ein eigenartiger Ausdruck des Gebrauchswertes sein müsse.

Wenn jemand ein Gut, das er zu besitzen wünscht, durch eine eintägige Arbeit der Natur abringt, dann ist damit bewiesen, dafs die betreffende Person dem Gute eine solche Bedeutung beilegt, dafs die Arbeit eines Tages als ein nicht zu grofses Opfer erscheint, um zum Besitze der Sache zu gelangen. Diese Arbeitsleistung, der Preis, den man für das Gut zahlt, ist ein Ausdruck des Wertes desselben, wenn auch ein unvollkommener, denn es wäre möglicherweise auch eine gröfsere Arbeitsleistung aufgewendet worden, um das Gut zu erlangen. Allein sicher ist, dafs die wirklich aufgewendete Arbeit dem Werte des Gutes noch immer entspricht, dafs man nicht mehr Arbeit aufwendet, als durch die Bedeutung des Gutes für den Menschen indiziert wird.

Es ist nun offenbar gleichgültig, ob ein Gut durch eine eintägige Arbeit unmittelbar der Natur abgerungen oder durch Hingabe des Produktes einer eintägigen Arbeit im Wege des Tausches erworben wird. Es wird dasselbe ge-

[1]) Rau l. c. § 60. Knies, „Die nationalökonom. Lehren vom Wert“, Zeitschr. für ges. Staatsw. 1855 S. 426 sagt: „Tauschwert eines Gutes ist seine Brauchbarkeit, gegen andere Güter ausgetauscht zu werden — gegen andere Güter — Preis dagegen ist der Tauschwert eines Gutes, ausgedrückt im Quantum eines anderen für es erhältlichen Gutes.“ Roscher, Volksw. § 99. Schütz l. c. Hermann, Staatsw. Untersuchungen S. 97: „Der Tauschwert eines Gutes steigt und fällt mit seinem durchschnittlichen Marktpreise.“

geben und empfangen, und es ist der Preis in beiden Fällen nichts als ein mehr oder minder vollkommener Ausdruck des Wertes. Im ersten Falle fällt der Preis notwendig mit den Schaffungskosten zusammen; im zweiten Falle kann sich das nämliche ergeben, allein der Preis ist auch in diesem Falle stets nur deshalb den Schaffungskosten gleich, weil diese noch als ein dem Werte der Sache entsprechendes Opfer erscheinen.

A. Smith, der die Lehre von dem mit den Schaffungskosten zusammenfallenden Preise in wirksamer Weise zum wissenschaftlichen Verständnisse gebracht hat, war sich darüber klar, dafs dieser Zustand nicht kraft seiner eigenen Vernünftigkeit resultiert, sondern künstlich herbeigeführt werden mufs. Es müsse ein derartiges Verhältnis von Angebot und Nachfrage geschaffen werden, dafs das Angebot der wirksamen Nachfrage gleichkomme. Wäre A. Smith noch einen Schritt weiter zurückgegangen, so hätte er fragen müssen: was bestimmt die Personen, deren Nachfrage als wirksam bezeichnet wird, den natürlichen Preis für ein Gut zu bieten? Die Antwort hätte aber nur dahin lauten können, dafs die Meinung über den Wert des Gutes hier bestimmend einwirkt. Dies zeigt, dafs, wenn auch die Ansicht richtig wäre, dafs der Preis mit den Schaffungskosten zusammenfällt, dies nicht ausschliefsen würde, dafs der Preis der Ausdruck des Wertes ist. So weist die Übereinstimmung des Preises mit den Schaffungskosten auf ein tiefer liegendes Preisgesetz hin; hätte man dieses erfafst, dann wäre man zu dem Ergebnisse gelangt, dafs der Preis kein Gegensatz des Wertes sei. Logisch richtig ist nur der Satz, dafs dieselben Umstände, die Wert schaffen, auch dessen Höhe bestimmen. Entsteht der Wert aus der Seltenheit, dann ist das seltenere Gut das wertvollere; entsteht

er aus der Arbeit, dann steigt der Wert mit der im Gute vergegenständlichten Arbeit. Nachdem nun im Tausche nichts anderes verglichen wird und werden kann als die wirtschaftliche Bedeutung der Güter, als ihr Wert, so kann man die Richtigkeit jeder Wertdefinition daran erproben, dafs man fragt, ob die Abstufungen des Wertes mit denen der Kaufkraft zusammenfallen. Die Nützlichkeit der Gütergattung erklärt, wie bekannt, die Verschiedenheit der Kaufkraft nicht. Die deutsche Wissenschaft hat sich darüber hinweggesetzt, indem sie Wert und Preis aufser Zusammenhang brachte.

Naturgemäfs war die Erklärung der Preiserscheinungen bei einem solchen Prinzipe nicht möglich. Es war zunächst nicht möglich, den Gedanken, dafs Wert und Preis nichts miteinander zu thun hätten, konsequent festzuhalten. Schon Lotz machte das Zugeständnis, dafs eine Sache, der wir hohen Wert beilegen, gewöhnlich im Tauschverkehr einen hohen Preis zu haben pflegt. Noch weiter geht Bernhardi: „Der Käufer erwägt den Gebrauchswert des Gutes; dieser ist es, der ihn bestimmt, es zu erhandeln; ja der Gebrauchswert, den es für ihn hat, bestimmt selbst das Mafs der Opfer, die er bereit ist zu bringen, um es zu erwerben," und fafst seine Meinung dahin zusammen, dafs bei allen Gütern, die nicht beliebig vermehrbar sind, der Wert sich im Preise offenbart. Rau hat dementsprechend den Wert die obere Grenze des Preises genannt, das heifst, der Preis kann die durch die abstrakte Nützlichkeit der Gütergattung indizierte Höhe nicht überschreiten. Auch v. Hermann räumt der Nützlichkeit einen bedeutenden Einflufs auf den Preis ein[1]).

[1]) Lotz, Handb. § 15. Bernhardi l. c. S. 74. Rau l. c. § 147. Hermann, Staatsw. Unters.: „Der Preis".

Damit war zugestanden, dafs die Wertschätzung für den Preis von Wichtigkeit ist. Allein für die Feststellung der Bestimmungsgründe des Preises war damit nur wenig gewonnen. Wenn man weifs, dafs der Preis der Nahrungsmittel bis zu jener Höhe steigen kann, welche durch den Wunsch, das Leben zu erhalten, noch gerechtfertigt ist, so hat man eine von dem wirklichen Preise so weit entfernte Grenze, dafs man damit etwas praktisch Relevantes gewifs nicht weifs. So gelangte die deutsche Lehre notwendig dazu, die Preise durch eine mechanische Theorie zu erklären.

2. Der erste Autor, der den Mangel der psychologischen Fundierung der Austauschverhältnisse, die Unmöglichkeit einer Disharmonie zwischen Wert und Preis klar erfafste und zu beseitigen strebte, war Hildebrand. Richtig wird bemerkt, dafs der Wert nichts ist als die Beziehung einer Sache zu einem Subjekt; Nutzwert und Tauschwert sind nur Unterarten des Wertes. „Liegt der Schätzungsgrund in den Wirkungen des geschätzten Gegenstandes, also in seiner Nutzungsfähigkeit zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse . . . so bezeichnet man seinen Wert als Nutzwert. Ist der Schätzungsgrund dagegen die Schätzung anderer Individuen, welche den Gegenstand ebenfalls zu besitzen wünschen, so nennt man ihn Tauschwert. Der Tauschwert gründet sich demnach immer auf eine Schätzung dritter Personen, und dieser Schätzung kann nicht nur wiederum die Brauchbarkeit des Gegenstandes zu Grunde liegen, sondern sie liegt sogar ihr in der Regel zu Grunde.“ Folgerichtig sagt Hildebrand weiter: „Je mehr die Quantität eines nutzbaren Gegenstandes vermehrt wird, desto mehr fällt bei unverändertem Bedürfnis der Nutzwert jedes einzelnen Stückes.“ Wie wird das bewiesen?

„Da der Nutzwert immer eine Relation der Sache zum

Menschen ist, so hat jede Gütergattung das Mafs ihres Nutzwertes an der Summe und Rangordnung der menschlichen Bedürfnisse, welche sie befriedigt, und wo keine Menschen und keine Bedürfnisse existieren, dort giebt es auch keinen Nutzwert. Die Summe des Nutzwertes, welche jede Gütergattung besitzt, bleibt daher, sobald sich nicht die Bedürfnisse der menschlichen Gesellschaft ändern, unveränderlich und verteilt sich auf die einzelnen Stücke der Gattung, je nach der Quantität derselben. Je mehr sich die Summe der Stücke vergröfsert, desto geringer wird der Anteil, welcher jedem Stück vom Nutzwerte der Gattung zufällt, und umgekehrt. Setzt man das gesamte Bedürfnis einer Nation gleich 100, so würde der Nutzwert jeder Gütergattung in einem gewissen Prozent ausdrückbar sein, und es würde, z. B. der Nutzwert des Eisens zu 5 % angenommen, unter der Voraussetzung, dafs sich das Nationalbedürfnis nicht ändert, in jedem Augenblicke, in welchem die Produktion des Eisens steigt, auch eine neue Aufteilung der 5 % Nutzwert auf die einzelnen Quantitäten des Produktes Eisen stattfinden. Während bei einer Produktion von 500 Zentnern jeder Zentner $^1/_{200}$ % des gesamten nationalen Nutzwertes besitzen würde, so würde bei einer Produktion von 5000, 50 000, 500 000 Zentnern der Nutzwert jedes Zentners auf 0,001, 0,0001 u. s. w. Prozent der Summe aller Nutzwerte der Nation herabsinken“ [1]).

In dieser Lehre liegt ein sinnreicher Versuch, nachzuweisen, dafs die Nützlichkeit der Güter sinkt, wenn ihre Menge steigt, und dafs sohin der Preis und der Nutzwert miteinander harmonieren. Bei genauer Prüfung läfst sich jedoch diese geistvolle These nicht halten, weil man von

[1]) Nationalökon. der Gegenwart und Zukunft, 1848. S. 314 f.

einem Nutzwerte der Gattung als einer ziffermäſsig umgrenzten Gröſse nicht reden kann. Auch ist es unrichtig, daſs der Nutzen der Gütergattung unverändert bleibt, es sei denn, daſs sich die Bedürfnisse der Gesellschaft ändern; es trägt vielmehr jede Vermehrung der Menge eines Gutes zu einer Vermehrung des Nutzens der Gütergattung bei. Demnach würde aber bei jeder Vermehrung der Gütermenge der Divisor und der Dividend steigen. Sicher ist, daſs die Wirklichkeit von der Hildebrandschen Berechnung nichts weiſs. Es giebt überdies Erfahrungen, die dieser Lehre direkt widersprechen. Man weiſs, daſs, wenn die Getreideernte einen um den dritten Teil geringeren Ertrag abwirft, der Getreidepreis um weit mehr als um ein Drittel steigt. Würde man mit Hildebrand annehmen, daſs der Gattungsgebrauchswert sein Maſs an der Summe und Rangordnung der menschlichen Bedürfnisse findet und der Preis durch Aufteilung dieses unveränderten Nutzwertes auf die einzelnen vorhandenen Stücke entsteht, dann wäre diese Erscheinung unerklärlich. Die Annahme Hildebrands, daſs die Nützlichkeit der Güter sinkt, wenn ihre Menge steigt, ist dagegen richtig und, wie bekannt, durch die Lehre vom Grenznutzen bewiesen worden.

Der Hildebrandschen Lehre hat sich, soviel ich sehe, nur Knies angeschlossen. Sie hat dagegen anregend gewirkt und namentlich scheint es, als ob Friedländer ihr viel zu verdanken hätte. Die Arbeit dieses Forschers wird hier nur der Vollständigkeit halber erwähnt, da sie nicht zur Sache gehört[1]). Friedländer sucht nämlich nicht nach der subjektiven Fundierung der Austauschverhältnisse, sondern er will einen objektiven Maſsstab des

[1]) Die Theorie des Wertes. Dorpat 1852.

Gebrauchswertes finden, d. h. die Güter nach ihrer wirklichen Bedeutung für die Menschheit und mit ethischen Grundsätzen ordnen. Es genügt nicht, „zu erforschen, wie wohl die Mehrzahl der Menschen sie (die Güter) aneinanderreihe, . . . sondern die Wissenschaft mufs nach ethischem Prinzipe die volkswirtschaftliche Bedeutung der von den Menschen erstrebten Zwecke ordnen“ . . . „die Zwecke, die der Mensch im Widerspruche mit seiner höchsten Bestimmung verfolgt, Prunk, schwelgerischen Genufs,“ können demnach von dem Standpunkte des objektiven Gebrauchswertes aus keine Anerkennung finden. Wolle man diesen erkennen, so müsse man eigentlich die natürlichen Qualitäten der einzelnen Güterarten untersuchen, und in Wirklichkeit gelangt Friedländer bei Prüfung des objektiven Gebrauchswertes der Nahrungsmittel zu einer kulinarischen Auseinandersetzung, da dieser Wert von der Nahrhaftigkeit, Verdaulichkeit, Schmackhaftigkeit u. s. w. der Speisen abhängt. Wie man sieht, sucht Friedländer nicht nach der Erklärung der wirklichen Geltung der Güter im Tausche, sondern nach ihrer inneren, häufig unbekannten Güte. Trotzdem für einen materiellen Wert das Mafs gefunden werden soll, ist diese Lehre der Gipfel der idealistischen Werttheorie, denn es wird nicht nur die unempirische Definition des Gebrauchswertes von Lotz übernommen, sondern ein Mafs desselben gesucht und eigentlich der Menschheit oktroyiert, das der Wirklichkeit fremd ist[1]).

[1]) Da die Friedländersche Abhandlung vielfach interessant ist, so sei hier noch kurz der Hauptinhalt der „Theorie des Wertes“ angeführt. Um den objektiven Gebrauchswert zu finden, wird von dem Begriffe der Bedürfniseinheit ausgegangen, d. h. von einer angenommenen „Menge von Brauchlichkeiten“, deren Besitz für unerläfslich angesehen wird, „um den Bedingungen des Lebens zu genügen, das physische Wohl-

Die auf die Hildebrandsche Lehre folgenden zwei Jahrzehnte waren für die Werttheorie wenig förderlich. Wir erwähnen aus dieser Zeit die gehaltvolle Arbeit von Knies[1]), auf die hier bereits wiederholt hingewiesen wurde. Ihre Bedeutung liegt darin, dafs eine wirklich ökonomische Auffassung des Gebrauchswertes angestrebt wurde. Ferner fallen in diese Zeit die vortrefflichen Arbeiten Schäffles, durch welche die bis dahin geltende abstrakte, idealistische Wertdefinition endgültig beseitigt wurde. Bereits im Jahre 1862 hat Schäffle erwiesen[2]), dafs Nützlichkeit und Gebrauchswert keine identischen Begriffe sind, dafs demnach nicht alles, was bis zur Unentbehrlichkeit nützlich ist, darum

sein zu gewähren und die menschliche Entwicklung und Bildung zuzulassen“. So sind z. B. Nahrung, Kleidung und Wohnung bei uns gleich unentbehrlich, und wenn man annimmt, dafs der Mensch sich damit begnügte, so bilden sie zusammen die Bedürfniseinheit und jedes der drei Bedürfnisse partizipiert daran mit der nämlichen Quote. Also die Kleidung, die der Mensch benötigt, hat denselben objektiven Gebrauchswert wie die Wohnung, die er nicht entbehren kann. Naturgemäfs wird z. B. ein schlechtes Kleid zur Bedürfniseinheit weniger beitragen als ein gutes. „Der Bruch, der die Quoten ausdrückt, welche die einzelnen Brauchlichkeiten zur Bedürfniseinheit beitragen, zeigt das Wertverhältnis derselben zur mittleren konkreten Bedürfniseinheit an, welche das Mafs für den objektiven Wert der einzelnen Brauchlichkeiten abgiebt.“ l. c. S. 68.

[1]) Die nationalökonomische Lehre vom Wert, Zeitschr. für die ges. Staatsw. 1855. Der Fortschritt, den Knies gegenüber Hildebrand bewerkstelligte, liegt darin, dafs er den Gebrauchswert nicht als eine praktisch eigentlich unveränderliche Eigenschaft auffafste, sondern als eine mit den wirtschaftlichen Umständen sich verändernde Gröfse. In diesem Sinne stellte er fest, es könne „eine Steigerung oder eine Minderung des Gebrauchswertes eintreten, wenn das Bedürfnis nach Weizen etwa durch Zunahme der Bevölkerung, Mifsraten anderer Brotfrüchte u. s. w. steigt, und nicht minder dann, wenn das Bedürfnis sich gleich bleibt, aber das zur Befriedigung desselben verwendungsfähige Gesamtquantum sich mindert oder vermehrt.“

[2]) Ges. Schriften I S. 184 ff.

auch gebrauchswert ist und dafs mit steigendem Tauschwerte auch der Gebrauchswert steigt. Den Wert selbst definierte er als „die Bedeutung, welche das Gut vermöge seiner Brauchbarkeit für das ökonomische Zweckbewufstsein der wirtschaftlichen Persönlichkeit hat. Der Wert ist also die ethische Seite des Gutes, er ist dasjenige Moment, welches das menschliche Handeln am Gute bestimmend der Regulator alles Güterlebens wird und die Technik zur Ökonomie gestaltet.“ Er stellte fest, dafs freie Güter keinen Gebrauchswert besitzen und dafs sohin eine „Antinomie zwischen Gebrauchswert und Tauschwert“ nicht besteht. „Brauchbarkeit ist Dienlichkeit der Sache für den Menschen überhaupt, Gebrauchswert ist die dem Menschen in seiner wirtschaftlichen Thätigkeit bewufste, von ihm geschätzte Nützlichkeit Das Moment, welches, um die Brauchbarkeit gebrauchswert im wirtschaftlichen Sinne zu machen, zur Brauchbarkeit weiter hinzutreten mufs, liegt eben darin, dafs das Gut vom Menschen in bewufster Thätigkeit ethisch, wirtschaftlich erst zum Mittel seiner Zwecke bestimmt und gewonnen werden mufs.“

An dieser Auffassung hat Schäffle festgehalten. In seinen neueren Werken führt er aus, dafs die Güter die als Wert bezeichnete Bedeutung erlangen, soferne ihr Nutzwert ihren Kostenwert übertrifft. Die wirtschaftliche Erwägung gehe auf höchsten Nutzen und auf mindeste Kosten, es gebe demzufolge Nutzwert- und Kostenwertermittelungen; übersteige der Nutzwert den Kostenwert, so entstehe der wahre wirtschaftliche Wert; dieser sei eine aus Kosten- und Nutzwert zusammengesetzte Bilanzgröfse. Neuerlich spricht Schäffle diesen Gedanken so aus: Der Wert hat zur gegenständlichen Basis Nutzen und Kosten, auf beide mufs das Subjekt reflektieren. Der Wert ist sohin ein subjek-

tiver Reflex von Nutzen und Kosten gegen das Bewufstsein der wirtschaftlichen Subjekte[1]).

Ich glaube nicht, dafs damit das Wesen des Wertes festgestellt ist. Ein Gut soll nur dann Wert haben, wenn sein Nutzwert gröfser ist als die Kosten, die behufs Erwerbung aufzuwenden sind, d. h. mit andern Worten: wenn der Wert des Erworbenen den Wert des Opfers übertrifft. In der Rücksichtnahme auf die Kosten liegt bereits der Wert. Was Schäffle anführt, scheint nur die Bedingung des Gütererwerbes zu enthalten.

Die Errungenschaft, welche die Nationalökonomie Schäffle verdankt, ist die wirtschaftliche Auffassung des Gebrauchswertes; die ältere Lehre, dafs der Gebrauchswert sich solange gleich bleibt, „als nicht in den Absichten der Menschen oder in der anerkannten Brauchbarkeit eines Mittels für dieselben ein Wechsel eintritt“[2]), war nunmehr überwunden, und jetzt erst war die Möglichkeit gegeben, den Preis auf dem Werte aufzubauen.

Die Ansichten Schäffles hat Roscher in sein berühmtes Lehrbuch aufgenommen. Während er in der aus dem Jahre 1854 stammenden Auflage den Wert definierte als „den Grad jener Brauchbarkeit, welche einen Gegenstand zum Gute erhebt“, ist der Wert in den jüngeren Auflagen „die Bedeutung, welche ein Gut für das Zweckbewufstsein eines wirtschaftenden Menschen hat“. Der Tauschwert wurde früher erklärt als „Grad der Fähigkeit, gegen andere Güter vertauscht zu werden“, jetzt ist er „die Bedeutung für den Zweck, gegen andere Güter umgetauscht

[1]) S. Gesellsch. System 3. Aufl. Bd. I § 95: „Bau und Leben“ etc. Bd. III S. 278 ff.

[2]) Rau l. c. § 58.

zu werden", und er beruht „auf einer Kombination des Gebrauchs- mit dem Kostenwerte".

Vielfach hat man in dieser Zeit auf die Weiterbildung der überkommenen Theorie verzichtet. v. Hermann hat in der neuen Ausgabe seiner staatswirtschaftlichen Untersuchungen das Wesen seiner Wert- und Preislehre nicht verändert. v. Mangoldt, dessen Grundrifs in vielen Lehren vortrefflich ist, zeigt in unserer Frage keinen grofsen Fortschritt.

So war der Zustand der Werttheorie zu Beginn der siebziger Jahre. Man war aus keiner jener Schwierigkeiten herausgekommen, mit denen schon Lotz zu kämpfen hatte, nur insoweit schien ein Erfolg erzielt worden zu sein, dafs man den Wert als eine Bedeutung der Güter für den Menschen erfafste, dafs man Nützlichkeit und Gebrauchswert schied und diesen wirtschaftlich definierte. Doch geschah dies keineswegs allgemein. Den Übergang vom Wert zur Wertschätzung hatte man nicht gefunden, und das Wesen der individuellen Wertschätzung, die auch den Preisen zu Grunde liegt, war nicht bekannt.

Die mächtigste Förderung erfuhr die Lehre durch die Forschungen Karl Mengers[1]), welcher das Wesen der individuellen Wertschätzung erklärte und eine einfache Lösung der oft dargestellten Schwierigkeiten an die Hand gab. Wir werden uns mit dieser Lehre und ihrer Weiterbildung noch ausführlicher zu beschäftigen haben, weshalb an dieser Stelle ihr Inhalt nur kurz zu kennzeichnen ist.

Zunächst erklärte Menger den Wert als die Bedeutung, welche konkrete Güter und Güterquantitäten für uns besitzen, wodurch der irreführende Begriff des Gattungs-

[1]) Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien 1871, Kap. 3.

wertes beseitigt wird. Die als Wert bezeichnete Bedeutung liegt darin, „dafs wir in der Befriedigung unserer Bedürfnisse von der Verfügung über bestimmte Güter und Güterquantitäten abhängig zu sein uns bewufst sind“. Hienach ist den sogenannten freien Gütern jeder Wert abzusprechen und zwischen Nützlichkeit und Wert erhebt sich eine klare Unterscheidung.

Wie wird nun der Wert der Güter geschätzt? Einfach nach der Wichtigkeit, die man dem Bedürfnisse beilegt, dessen Befriedigung von einem konkreten Güterquantum abhängt. Diese Abhängigkeit wird aber durch eine neue, ebenso sinnreiche als originelle Beobachtung näher erklärt. Güter bestimmter Art befriedigen nicht etwa ein Bedürfnis, sondern je nach der Menge der Stücke viele, an Wichtigkeit von einander verschiedene Bedürfnisse, oder wenn nur ein Bedürfnis, so doch dieses in gröfserer oder geringerer Vollständigkeit, so dafs mit zunehmender Menge der Stücke die dem Zuwachse beigelegte Bedeutung immer geringer wird. Von einem einzelnen Stücke des Vorrates ist demnach jeweilig nur die Befriedigung des letzten und unwichtigsten Bedürfnisses abhängig, folglich wird jedem einzelnen Stücke keine andere Bedeutung beigelegt als jene, die dem unwichtigsten Bedürfnisse zukommt, das nach Mafsgabe der gesamten verfügbaren Gütermenge noch zur Befriedigung gelangt. „Der Wert einer Teilquantität der verfügbaren Gütermenge“ sagt Menger „ist gleich der Bedeutung, welche die am wenigsten wichtige der durch die Gesamtheit noch gesicherten und mit einer gleichen Teilquantität herbeizuführenden Bedürfnisbefriedigungen für sie haben.“ v. Wieser[1]) drückt denselben Gedanken so aus:

[1]) Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes. Wien 1884, S. 127 f.

„Der Wert eines einzelnen Gutes aus einem Vorrat wird durch das Interesse an derjenigen Nutzleistung bestimmt, welche unter den durch den ganzen Vorrat gedeckten wichtigsten Nutzleistungen die mindest wichtige ist. Kurz gefafst, der Wert der Gütereinheit wird durch die geringste unter den wirtschaftlich zulässigen Nutzleistungen der Einheit bestimmt.“ Noch kürzer: „der Grenznutzen“ bestimmt den Wert, „der wirtschaftliche Wert ist Grenzwert“.

Was damit für das Verständnis der Austauschverhältnisse gewonnen wurde, wird nach der vorausgegangenen langwierigen Darstellung der subjektiven Werttheorieen kaum noch auseinanderzusetzen notwendig sein. Es wird in anderem Zusammenhange erwiesen werden, dafs die Wertschätzung von Gütern aus einem Vorrate durch diese grundlegende Lehre vollständig erklärt ist und dafs ihr weiterer Ausbau die Erklärung der Wertschätzung überhaupt ermöglicht. Mit der Mengerschen Lehre schliefst die Reihe jener Theorieen, die hier die subjektiven genannt werden, befriedigend ab.

In Deutschland haben blofs einige der jüngeren Autoren die Mengersche Lehre angenommen, so v. Wieser und v. Böhm. Auch Sax hat sich ihr angeschlossen[1]). Vielfach wurden aber auch bei Darstellung der Werttheo-

[1]) Die Schriften von Böhm und Wieser wurden schon genannt. Die Ausführungen von Sax findet man in seiner „Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft“ S. 249 ff. S. auch N. G. Pierson, Leerboek der Staatshuishoudkunde, Haarlem 1884 S. 42 ff. Der Lehrsatz, dafs mit Vermehrung der Menge der Wert jedes neu hinzukommenden Atoms fortwährend eine Abnahme erleiden müsse, wurde schon in dem Werke „Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs“ etc. von H. H. Gossen, 1854, ausgesprochen. Dasselbe ist unbeachtet geblieben, und die neue Wertlehre hat sich davon unabhängig ausgebildet.

rie die alten Sätze wiederholt oder es fand eine Weiterbildung, aber in einem von Menger abweichenden Sinne, statt, ohne dafs es für nötig erachtet wurde, sich mit den neuen Ansichten desselben auseinanderzusetzen.

Dabei ist in erster Reihe Fr. J. Neumann zu nennen, dessen Terminologie bereits einer Kritik unterzogen wurde. Es hat sich aus derselben ergeben, dafs Neumann den Sprachgebrauch des gewöhnlichen Lebens mit allen seinen Mängeln ohne guten Grund der Wissenschaft aufoktroyieren will. Von seinen beiden Werten, dem subjektiven und objektiven, brauchen wir uns hier nur mit dem ersteren zu beschäftigen. Die Darstellung des Wesens des subjektiven Wertes kommt bei Neumann, wie uns scheint, nicht über den gewöhnlichen Sprachgebrauch hinaus. Man habe darunter zu verstehen: „den Umstand, dafs ein Ding für die Vermögensinteressen gewisser Personen von Bedeutung ist", ferner „den Umstand, dafs ein Ding geeignet ist, den Interessen, Wünschen oder Zwecken gewisser Personen überhaupt zu entsprechen". Unter „Vermögensinteressen" sind zu verstehen jene Interessen, „die sich auf die wirtschaftliche Macht, den wirtschaftlichen Einflufs oder die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit gewisser Personen beziehen". Es ist aber nicht gesagt, worin die Bedeutung einzelner Dinge für menschliche Interessen, Wünsche oder Zwecke bestehe. Was der Wert sei, erfährt man demnach nicht. Dafs kein Ding Wert haben könne, das nicht menschlichen Zwecken und Interessen zu dienen vermag, dies war wohl stets bekannt. Offenbar liegt aber, da auch freie Güter nützlich sind, das charakteristische Merkmal des Wertes nicht in der Tauglichkeit der Güter, Wünsche zu erfüllen und Bedürfnisse zu befriedigen. Über die den Gütern zukommende verschieden grofse Bedeutung, „Wünschen oder

Zwecken gewisser Personen“ zu dienen, fehlt jede Andeutung. Dazu kommt, dafs Neumann auch noch behauptet, dafs diese Bedeutung nicht gemessen werden kann.

Wie man sieht, wird man durch die Neumannschen Ausführungen weder in dem Verständnisse des Wertes noch in dem der Kaufkraft gefördert.

Richtiger sind die Bemerkungen Neumanns über den Preis, auf die ich in anderem Zusammenhange zurückkommen werde.

Die Lehre von Angebot und Nachfrage.

I. England.

Die Lehre, welche die Preise aus dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage erklärt, ist richtig oder unrichtig, wie bereits bemerkt wurde, je nach dem Inhalte, den man diesen Worten giebt. Sie ist richtig, wenn man dabei alle Momente berücksichtigt, die die Menschen beim Kauf und Verkauf bestimmen; sie ist unrichtig, wenn man dagegen Angebot und Nachfrage blofs quantativ auffafst und einander entgegenstellt. Unter allen Erklärungen des Preises ist die durch Angebot und Nachfrage die älteste. Allein fast stets findet man diese Lehre in der unvollkommenen, mechanischen Form; nur wenige Schriftsteller haben versucht, diese Formel entsprechend auseinanderzulegen; eine völlig genügende Auflösung derselben in die subjektiven Ursprünge fehlt noch bis heute.

Die grofse Beliebtheit der Formel trotz ihrer auffallenden Mangelhaftigkeit ist leicht erklärlich. Sie deutet an, dafs der Preis von den durch den Kauf zu realisierenden Bestrebungen der Käufer und Verkäufer abhängt und sich verändert, je nachdem einerseits oder andererseits die Kraft dieser Bestrebungen steigt oder sinkt. In diesem Sinne wird es immer richtig sein, zu sagen, der Preis habe sich

verändert, weil Angebot und Nachfrage sich verändert haben. Allein es bleibt dabei unklar, welcher Art die Bestrebungen sind, die man mit den Worten „Angebot“ und „Nachfrage“ bezeichnet. Nach dem gewöhnlichen Sprachgebrauch enthält das angebliche Gesetz nichts weiter als die Hinweisung auf einen nicht näher untersuchten Komplex von Kaufs- und Verkaufsbestrebungen.

Wenn Angebot und Nachfrage nicht in ihre Bestandteile auseinandergelegt werden, dann ist die Lehre nicht eine Lösung des Problems, sondern teils die Wiederholung desselben, teils die Beschreibung des letzten Aktes der Preisbildung, wie leicht zu zeigen ist. Man hat den Versuch gemacht, Angebot und Nachfrage zu präcisieren, quantitativ zu bestimmen und den Preis durch die Gegenüberstellung von angebotenen und nachgefragten Gütermengen zu erklären. Er sollte abhängen von dem Verhältnisse zwischen den Quantitäten der zum Verkaufe bestimmten und der zum Kaufe gesuchten Güter. Man sah bald ein, dafs die zum Kaufe gesuchte Menge unbegrenzt sei, wenn man nicht beifüge, zu welchem Preise die Güter verlangt werden. Allein da hatte man auch schon den Preis; die Frage ist nicht: wie stellt sich der Preis, wenn der Verkäufer A für seine Ware 50 verlangt und der Käufer B dafür 50 giebt? sondern zunächst die: warum verlangt A 50 und warum bietet B 50? So setzt die Lehre die wichtigsten Fragen als gelöst voraus.

Sie hat in manchen Fassungen darauf verzichtet, den Preis als solchen zu erklären, sondern nur die Veränderungen desselben auf ein Gesetz zurückzuführen gesucht. Der einmal festgestellte Preis sollte sich verändern, wenn die angebotene Gütermenge stieg oder fiel, wenn eine gröfsere oder geringere Menge nachgefragt wurde. Es war leicht

zu erweisen, dafs dem nicht so ist, dafs der Preis unverändert bleiben kann, auch wenn die Nachfrage wächst, auch wenn das Angebot sinkt. Der Satz mufste berichtigt werden, und so hiefs es denn, es genüge nicht, wenn mehr zum Kaufe gesucht wird, es müsse die Intensität der Nachfrage steigen. Das ist richtig; allein auch damit ist das Problem nicht gelöst, sondern wiederholt. Wenn die Käufer einer Ware gesonnen sind, statt 90, 100 zu geben, so steigt der Preis, aber die Frage ist eben die: wann und warum sind sie gewillt, bald 90 und bald 100 zu geben? Es giebt nur einen Weg, um mit der Formel von Angebot und Nachfrage zur Kenntnis der Preisbestimmungsgründe zu gelangen; man mufs Angebot und Nachfrage auseinanderlegen und genau die Bestrebungen untersuchen, die darunter begriffen werden.

Bereits aus den Bemerkungen, die wir über die Terminologie gemacht haben, hat sich ergeben, dafs die älteren englischen Autoren fast ohne Ausnahme unter value nichts anderes verstanden als die Kaufkraft der Güter. Sie hatten kein Wort, um die im Werte liegende Beziehung zwischen den Menschen und den Gütern zu bezeichnen; ihnen erschien der Preis nicht als der äufsere Ausdruck der den Gütern beigelegten wirtschaftlichen Bedeutung, und es war demnach schwer, über eine so gestaltete Terminologie hinweg zur Erklärung der Preise aus Nützlichkeitserwägungen zu gelangen. Auch war das erste Bedürfnis der Wissenschaft mehr darauf gerichtet, die auffälligsten und wichtigsten Preiserscheinungen zu verstehen als die Preise theoretisch vom Grunde aus aufzubauen. So kam alles zusammen, um jenen hier als mechanische bezeichneten flüchtigen Preislehren allgemeine Geltung zu verschaffen.

1. Unter den älteren englischen Nationalökonomen ragen

über alle anderen hervor William Petty und John Locke. Der erstere vertrat vorzeitig und ohne seine nächsten Nachfolger damit wesentlich zu beeinflussen die Arbeitstheorie; seine Lehren werden in anderem Zusammenhange noch dargestellt werden. Locke dagegen hat die mechanische Lehre von Angebot und Nachfrage vertreten und durch seine Autorität, sowie die Eindringlichkeit und Klarheit seiner Argumentation mächtiger auf die Wissenschaft eingewirkt, so dafs diese Lehre als die typische für die englische Nationalökonomie der ersten Hälfte des vorigen Jahrhunderts gelten kann.

Locke kam nicht durch theoretische Systematik gedrängt zur Erforschung der Kaufkraft der Güter, sondern, wie dies bei der damaligen Beschaffenheit der Wissenschaft selbstverständlich, aus Anlafs der Besprechung einer wichtigen Tagesfrage. Es war behauptet worden, dafs durch die Herabsetzung des Zinsfufses der Geldwert verringert und die Güterpreise erhöht werden würden. Demgegenüber behauptet Locke[1]), dafs die Geldpreise bei gleichbleibender Gütermenge nur verändert werden könnten durch eine Vermehrung oder Verminderung der Geldmenge, und dies deshalb, weil die Kaufkraft der Güter abhängt von dem Verhältnisse der Menge zum Absatz. Die Güter steigen und fallen im Preise, je nachdem es mehr Käufer oder mehr Verkäufer giebt. Die Kaufkraft eines Gutes ist gröfser oder geringer, je nachdem die Menge im Verhältnis zum Absatz geringer oder gröfser ist. Der Bestand einer nützlichen Eigenschaft in einem Gute erhöht dessen Preis nicht, verleiht ihm nicht einmal Preis; die

[1]) Consequences of the lowering of interest and raising the value of money. Diese Abhandlung erschien im Jahre 1691.

Erhöhung der Nützlichkeit erhöht nicht, die Verminderung vermindert nicht die Kaufkraft. Die Fähigkeit der Güter, Bedürfnisse zu befriedigen, bildet deren natürlichen, innern Wert; allein es giebt keinen so festgestellten natürlichen, innern Wert, dafs ein Gut stets eine bestimmte Menge eines andern Gutes sollte eintauschen können. Die Veränderungen der Kaufkraft haben mit diesem innern Werte nichts zu thun, sie beruhen auf Veränderungen der erwähnten äufsern Proportion zwischen Menge und Absatz.

Wenn die Kaufkraft abhängt von dem Verhältnis der Menge und des Absatzes, dann mufs man zunächst fragen: wovon hängt die Menge ab und wovon der Absatz? Darauf giebt Locke nur eine halbe und auch dann noch ungenügende Antwort: „the vent of anything depends upon its necessity or usefulness; as convenience, or opinion, guided by fancy or fashion shall determine. The vent of any commodity comes to be increased, or decreased, as a greater part of the running cash of the nation is designed to be laid out . . rather in that, that another.“ Damit ist nichts erklärt, sondern es wird blofs die Frage wiederholt. Die Lehre ist übrigens zu wenig präcisiert. Was soll man sich unter dem Verhältnis von Menge und Absatz denken? Das Verhältnis von Menge und Absatz ist entweder das der Gleichheit oder es kann die vorhandene Menge nicht abgesetzt werden. Die Veränderungen dieses Verhältnisses bestehen gewöhnlich nur darin, dafs bald eine gröfsere, bald geringere Menge, die vorhanden ist, verkauft wird; statt 10 000 Stücke eines Gutes werden z. B. 20 000 verkauft.

Daraus ergiebt sich, dafs die Verschiedenheit der Kaufkraft durch das Verhältnis von Menge und Absatz nicht erklärt wird. Es wird vielmehr nur eine äufsere Voraus-

setzung der Preisveränderungen angedeutet. Denn der Umstand, dafs ein Gut teurer ist als das andere, kann nie aus dem Verhältnis von Menge und Absatz abgeleitet werden, weil, wie bemerkt, dieses Verhältnis regelmäfsig das der Gleichheit ist: es wird die ganze produzierte Menge abgesetzt. Dagegen mag sich der Preis ändern, wenn einseitig die Menge oder die Absatzmöglichkeit verändert wird. Allein weder hat Locke erklärt, warum in solchen Fällen eine Preisveränderung eintritt, noch die Voraussetzungen derselben und diese selbst genau präcisiert.

Auch die Wertanalyse, die Locke giebt, ist unzureichend. Nach seiner Ansicht resultiert Wert erst dann, wenn zur Nützlichkeit noch ein gewisses Verhältnis zwischen Menge und Absatz hinzutritt. Luft und Wasser haben keinen Wert, weil ihr Vorrat um ein Immenses ihren Absatz übersteigt. Sowie eines dieser beiden Güter in ein Verhältnis gebracht wird zum Konsum, erhält es Wert. Demnach müfste man sagen, dafs jene Güter Wert haben, wo der mögliche Absatz gröfser ist als die Menge. Das ist nicht unrichtig; der Wert setzt ein gewisses Misfverhältnis zwischen Bedarf und Vorrat voraus. Allein wenn man die Bedingungen des Wertes kennt, so weifs man noch nicht, was der Wert ist.

Seine mechanische Lehre fafst Locke in zwei Ausdrücke: 1. Der Preis wird bestimmt durch Menge und Absatz; 2. der Preis wird bestimmt durch die Zahl der Käufer und Verkäufer. Diese beiden Ausdrücke sind nicht gleichbedeutend, denn die Vermehrung der Verkäufer braucht nicht mit einer Vermehrung des Angebots verbunden zu sein und umgekehrt. Man wird sich demnach an den ersteren Satz halten müssen. Auch das Wort „Absatz“

(vent) ist schlecht gewählt: es wäre richtiger, von der Absatzmöglichkeit zu sprechen.

Die Lockesche Lehre läuft auf eine nackte Quantitätstheorie hinaus. Jedes Gut erhält seinen Preis durch das Verhältnis von Menge und Absatz. Der Absatz findet seinen Ausdruck in jenen Gütermengen, die man für gewisse Quantitäten eines anderen Gutes abzugeben imstande ist. Es handle sich um den Austausch von Weizen und Wolle. Wenn die Weizenbesitzer Wolle kaufen wollen und die Wollebesitzer Weizen und wenn beiderseits der eigene Vorrat zum Ankaufe des fremden Vorrates bestimmt wird, dann ergiebt sich der Preis beider Güter durch die Division des einen durch das andere. „In comparing or exchanging it [a thing] with any other thing, the quantity and vent of that thing too must be allowed for in the computation of their value.“ (Consequences of the lowering of Interest.) Würden also die Weizenbesitzer bloſs die Hälfte der ihnen angebotenen Wolle zu kaufen beabsichtigen, so wäre der Wollevorrat gröſser als dessen möglicher Absatz, und der Wollepreis müſste sinken. Umgekehrten Falles müſste er steigen. Die Einseitigkeit dieser Lehre erklärt sich aus ihrem angegebenen Zweck: es handelte sich darum, festzustellen, daſs der Preis sich nur dann ändern könne, wenn entweder die Käufer eine gröſsere oder geringere Gütermenge für den Ankauf eines anderen Gutes bestimmen, oder eine gröſsere oder geringere Menge eines Gutes zum Verkaufe gebracht wird. Das ist gemeint, wenn Locke sagt, der Preis eines jeden Gutes bestimme sich durch die Menge und den Absatz.

Auf denselben Grundsätzen beruht nach Locke die Bildung der Geldpreise. Nur besteht ein wichtiger Unterschied. Es kann vorkommen, daſs ein Geldbesitzer keine

Waren will, aber es kann nicht vorkommen, dafs ein Warenbesitzer kein Geld will, d. h. man hat manchmal wegen des Absatzes seiner Produkte Verlegenheit, aber nie wegen des Absatzes des Geldes. Ist der Geldbesitzer zum Tausche geneigt, dann bildet sich der Preis durch die Division von Ware und Geld. Die Gebrauchsgüter haben bald guten, bald schlechten Absatz; Geld immer guten. Wenn man demnach den Geldwert oder die Kaufkraft des Geldes feststellen will, so kann man von dem Verhältnis zwischen Menge und Absatz desselben wohl absehen und sich allein an die Menge halten. (The vent of money is always sufficient, or more than enough: this being so, its quantity alone is enough to regulate and determine its value, without considering any proportion between its quantity and vent, as in other commodities.) Um das Austauschverhältnis zwischen Silber und einer Ware zu bestimmen, braucht man nur zu wissen, wie viel Geld dem Ankauf dieser Warengattung zugewendet wird. Dies ist nicht in die Willkür der Geldbesitzer gestellt: man braucht die verschiedenen Waren und das Bedürfnis ist bald unabweislich, bald nicht. Für die unerläfslichen Nahrungsmittel giebt man den ganzen Geldvorrat, um sie nur nicht zu entbehren, für die andern Güter nur soviel, als mit Rücksicht auf die andern Bedürfnisse angemessen erscheint (things convenient will be had only as they stand in preference with other conveniences). Ist auf diese Weise festgestellt, wie viel Geld für den Erwerb einer Warengattung verfügbar gemacht ist, dann resultiert der Preis des einzelnen Stückes aus einer einfachen Division.

Während also beim Austausche zweier Gebrauchsgüter das Austauschverhältnis nicht unbedingt verändert werden mufs, wenn sich die Menge ändert, weil z. B. bei sinkender

Menge auf einer Seite auch die Absatzmöglichkeit gesunken sein mag, mufs jede Veränderung der Geldmenge Preisveränderungen nach sich ziehen; denn es ist ausgeschlossen, dafs bei sinkender Geldmenge der Geldabsatz sinkt oder bei steigender Geldmenge zurückbleibt. So gelangt Locke zu dem Schlusse: „the measure of the value of money in proportion to anything purchaseable by it, is the quantity of the ready money, we have in comparison with that thing and its vent," oder „the natural value of money in exchanging for any one commodity, is the quantity of the trading money of the kingdom, designed for that commodity, in proportion to that single commodity and its vent"[1]). Diese Ableitung des Geldwertes, die man bei Locke findet, entsprach der landläufigen Ansicht, doch hat allerdings Locke diese Frage mit gröfserer Klarheit behandelt, als seine Vorgänger und als manche seiner Nachfolger, weshalb wir bei diesem wichtigen Gegenstande noch verweilen wollen.

Die Natur des Geldes und der Ursprung des Geldwertes haben die Nationalökonomie vor allen anderen Fragen und die ältere Jurisprudenz in hervorragendem Mafse beschäftigt, ohne dafs ein befriedigendes Ergebnis erzielt worden wäre. Vergleicht man eine der ältesten Abhandlungen über das Geld, die von Oresmius[2]), mit den Ausführungen, die viel später von Budelius[3]) oder Scaccia[4])

[1]) Locke kommt endlich zu dem Ergebnisse: „If then lowering of use makes not your silver more in specie, or your wheat or other commodities less, it will not have any influence at all to make it exchange for less of wheat, or any other commodity, than it will have on lead, to make it exchange for less wheat, or any other commodity." Consequences.

[2]) Tractatus de origine et jure nec non de mutationibus monetarum.

[3]) De Monetis et Re Numaria. Aus dem Jahre 1591.

[4]) Tractatus de Commerciis. Rom 1619.

geliefert wurden, so möchte man geneigt sein, zu sagen, die Lehre habe sich im Laufe der Zeiten verschlechtert. Die juristische Lehre gab dem Gelde einen zweifachen Wert, den inneren, der durch Gewicht und Feingehalt bestimmt war (bonitas intrinseca), und den äufseren (bonitas extrinseca, valor impositus), der auf der Anordnungen des Münzherrn beruhte[1]). Welcher dieser Werte war der entscheidende? Die vermittelnde Antwort, es sollten beide Werte miteinander in Übereinstimmung gebracht werden, war keine Antwort. Ebensowenig brachte die Unterscheidung zwischen Geld als Cirkulationsmittel und Geld als Kaufsobjekt eine Lösung, die man bei Scaccia findet, wonach der Wert des Geldes als Cirkulationsmittel (emptio activa) vom Münzherrn abhänge, der Wert des Geldes, falls dieses selbst gekauft werde (emptio passiva), so wie der jeder anderen Ware festgestellt werde.

So hinterliefs die Jurisprudenz der Nationalökonomie eine unfertige Lehre vom Gelde. Die älteren Nationalökonomen gingen im Sinne der Theorie, dafs bei der emptio activa der Wert des Geldes durch äufserliche Festsetzung normiert werde, bei der Erklärung des Geldwertes nicht davon aus, dafs der Geldstoff Wert besitze wie jede andere Ware. Sie meinten vielmehr, da das Geld Cirkulationsmittel sei, so müsse das Geld einerseits soviel wert sein wie die umzusetzenden Waren andererseits, der Wert je eines Geldstückes steige oder sinke, je nachdem die Anzahl der Geldstücke sinkt oder steigt und je nachdem bei gleich-

[1]) „Iam tribus fere seculis invaluit et receptus fuit communis ille modus loquendi, quo substantiam ipsam metallorum in puritate quam in quantitate seu pondere vocant bonitatem intrinsecam, valorem autem impositum vocant bonitatem extrinsecam.“ Molinaeus, De Mutatione monetae. Qu. XCII.

bleibendem Geldvorrat die Menge der in Umlauf zu setzenden Güter steigt oder sinkt.

Durch diese Lehre sollten aber nicht die Austauschverhältnisse der Güter untereinander erklärt werden, sondern die Geldpreise und der Geldwert. Die Autoren, die diese mechanische Theorie vertreten, hatten also neben und vor ihrer Theorie der Entstehung des Geldwertes eine besondere Preistheorie. Die Meinung, einzelne Autoren hätten die Austauschverhältnisse überhaupt durch eine Division von Güter- und Geldmengen erklärt, ist unrichtig. Die Lehre, dafs der Geldwert von der Menge der Geldstücke und von der Menge der umzusetzenden Waren abhänge, findet man sowohl bei solchen Schriftstellern, die dem Geldstoffe jeden Wert absprechen, als auch bei solchen, die ihm Wert beilegen, wie wir noch sehen werden.

Die Meinung, dafs die Geldstoffe ihren Wert durch eine Übereinkunft erhalten haben, vertritt (vor Locke) schon Davanzati[1]). Er mufste von diesem Standpunkte aus die Höhe der Kaufkraft des Geldes erklären, und er versuchte dies auf folgende Weise. Er sagt: „tutte queste (le cose terrene) per accordo delle genti vaglion tutto l'oro (e con esso intendo l'ariento e il rame) che si travaglia: braman adunque tutti gli uomini tutto l'oro, per comperar tutte le cose per appagar tutte lor voglie e bisogni per esser felici. Le parti seguon la natura del tutto". Man könnte demnach glauben, dafs wenn man den Wert eines Geldstückes oder den eines Gutes kennen lernen wolle, so brauche man blofs Güter und Geld zu dividieren. Allein diese absurde Lehre kann dem genannten Autor nicht unterschoben werden. Er dachte sich das Verhältnis vielmehr etwa, wie folgt. Es gab be-

[1]) l. c. S. oben S. 46.

reits vor Einführung des Geldes eine Cirkulation der Güter und es waren im Tauschverkehre die quantitativen Austauschverhältnisse der Güter bestimmt, lange bevor man zur Verwendung des Geldes überging. Man wufste z. B. a Weizen = b Korn = c Eisen = d Wolle u. s. w. Nun wurde das Geld eingeführt, und es waren die Austauschverhältnisse der Güter diesem Gelde gegenüber festzusetzen, d. h. es war der Preis des Geldes zu bestimmen. Diesen Prozefs nun wollte man erklären, und man that das durch die dargestellte Quantitätstheorie. Man nehme an, es gebe 10 Warenarten A bis K und es sei A = 2 B = 3 C = 4 D u. s. f., es gebe ferner 1 A, 2 B, 3 C, 4 D u. s. f., so existieren zusammen 55 Stücke Waren. Wird nun Silbergeld eingeführt und beziffert sich die gesamte vorhandene Silbermasse auf 55 kg Silber, so entfällt auf jede der 10 Warengattungen und die Stücke innerhalb jeder einzelnen ein Silberquantum von 5,5 kg, und es entfallen weiter auf A 5,5 kg Silber, auf 1 B 2,25 kg Silber und auf 1 K 0,55 kg Silber. In dieser Weise ist diese Lehre aufzufassen. Sie setzt sich aus zwei Theorieen zusammen, die eine erklärt die Austauschverhältnisse der Güter untereinander, die andere das Austauschverhältnis zwischen Gütern und Geld.

Dafs dies die Lehre war, die vertreten wurde, zeigt am besten Montesquieu[1]).

Er nennt das Geld „ein Zeichen, das den Wert aller Waren repräsentiert". Wie erklären sich nun die Geldpreise? „Si l'on compare la masse de l'or et de l'argent, qui est dans le monde avec la somme des marchandises qui y sont, il est certain, que chaque denrée ou marchandise

[1]) Esprit des lois. Livre XXII.

pourra être comparée à une certaine portion de la masse entière de l'or et de l'argent. Comme le total de l'une est au total de l'autre, la partie de l'une sera à la partie de l'autre", und zwar kommt beiderseits nur jene Menge in Betracht, die im Verkehre steht. Zusammenfassend sagt er endlich „die Preisbildung aller Güter hängt im Grunde genommen immer ab vom Verhältnis aller Güter zu allen Zeichen".

Nach dieser Darstellung könnte man Montesquieu die Lehre zuschreiben, „dafs Waren ohne Preis und Geld ohne Wert in den Cirkulationsprozefs eingehen, wo sich dann ein aliquoter Teil des Warenbreies mit einem aliquoten Teil des Metallberges austausche" (Marx). Sie ist indessen so sinnlos, dafs man sich zur Meinung gedrängt fühlt, Montesquieu habe nur die Geldpreise, nicht die Preise überhaupt erklären und dasselbe sagen wollen, was Davanzati gesagt hatte. Dafs dem wirklich so sei, zeigt die folgende Stelle. Im VIII. Kapitel des 22. Buches bespricht Montesquieu das ideale Geld, die Makuten: „c'est un signe purement idéal" bemerkt er „fondé sur le degré d'estime, qu'ils (die Menschen) mettent dans leur esprit à chaque marchandise." Er fügt bei, dafs wenn man eine Sache drei, eine andere sechs Makuten gleichsetze, so sei dies, wie wenn man 3 oder 6 sagen würde, „le prix se forme par la comparaison qu'ils font des toutes les marchandises entre elles". Man versetze sich nun in unsere Zeit, so würden alle unsere Güter einer bestimmten Menge von Makuten gleich sein; teilt man nun das Geld in so viele Teile, als es Makuten giebt, so ist ein Teil dasselbe Zeichen wie eine Makute. Daraus scheint hervorzugehen, dafs auch nach Ansicht Montesquieus die Geldpreise feste Austauschverhältnisse voraussetzen.

Dabei war Montesquieu der Ansicht, dafs die Geld-

stoffe als Gebrauchsgüter Wert besitzen, nur sei derselbe geringer als ihr jetziger Wert, da sie den Rohstoff des Geldes abgeben. „L'argent comme métal" sagt Montesquieu „a une valeur comme toutes les autres marchandises, et il a encore une valeur, qui vient de ce, qu'il est capable de devenir les signes des autres marchandises; et s'il n'était qu'une simple marchandise, il ne faut pas douter, qu'il ne perdit beaucoup de son prix." Man ersieht daraus, dafs die Berechnung des Geldwertes durch Division der Geldstücke und Güter sich auch bei solchen Autoren findet, die den Geldstoffen den inneren Wert nicht absprechen. Sie meinten, der innere Wert komme nicht in Frage, da durch die erwähnte Division auf jedes Geldstück ein diesen übersteigender Werth entfalle. Diesfalls verweise ich auf Montanari[1]).

Einerseits sagt er, dafs die Autorität des Fürsten allein dem Gelde seinen Charakter beilegt: „siasi qualunque la materia", dafs alle Güter soviel wert seien wie das Geld und dafs die Preise mit den Veränderungen der Geldmenge sich ändern müssen. Andererseits erklärt er die Edelmetalle keineswegs für von Natur wertlos: „certamente nelle gioje o nei metalli almeno due ragioni troviamo per apprezzarli; una si è quella stima che facciamo di loro condizioni che ci dillettano o ci sono utili; l'altra è la poca quantità o molta, che se ne trova in ordine al bisogno o desiderio nostro." Die Wertverschiedenheit von Gold und Silber führt er hauptsächlich auf die verschiedenen Quantitäten dieser Metalle zurück. Dagegen sagt er wieder: „il valore che chiamiamo delle monete non è altro che quella relazione, che ha uno di essi all' altro in ordine alla stima, che ne

[1]) l. c. S. oben S. 17 u. 48.

fanno gli uomini." In einem anderen Werke, dem „Breve Trattato del valore delle monete", sagt Montanari, dafs das Wertverhältnis von Gold und Silber fast ausschliefslich von der Quantität derselben abhänge; allein er fügt bei: „Concorre nulladimeno al valutar questi metalli, oltre la copia che se ne trova la soddisfazione ancora ed il commodo che gli uomini ne traggono, la quale non so ben dire, se sia proporzianata anche essa alla quantità, in modo che se si ritrovasse pel mondo egual abbondanza d'oro o d'argento dovessero ad eguale prezzo stimarsi."

Auch bei Harris findet man beide Ansichten nebeneinander. Man erklärte also die Kaufkraft des Edelmetallgeldes, trotz seines natürlichen Wertes, aus seinem quantitativen Verhältnis zu den Waren. So aufgefafst, wie hier, erscheint die Lehre durchaus nicht als absurd. Auffallend ist die Unrichtigkeit des Satzes, dafs das Geld einerseits soviel wert sei, wie andererseits die sämtlichen Güter. Hier nun setzte Locke ein.

Güter, die zum Gebrauche dienen, sagt Locke, haben Kaufkraft, auch weil sie nützlich sind, Gold und Silber besitzen diese Kraft, ohne nützlich zu sein. Die Menschen sind übereingekommen, ihnen einen eingebildeten Wert beizulegen, weil sie dauerhaft und selten sind; durch diese allgemeine Übereinstimmung des Willens entsteht die Sicherheit, dafs jeder für Gold und Silber den Wert wiedererhält, den er dafür hingegeben. „Der innere Wert der Metalle ist ihre Menge" (the intrinsic value of silver and gold . . is nothing but their quantity), d. h. eine Münze tauscht ein gewisses Quantum von Gütern ein, weil sie ein bestimmtes Quantum Gold und Silber in sich trägt[1]). Allein

[1]) Eine konsequente Ausbildung der Lockeschen Ansicht über den Ursprung des Wertes der Edelmetalle findet man in einer anonymen

Locke stellte nicht, wie seine Vorgänger einander die gesamte Warenmenge und die gesamte Geldmenge gegenüber, sondern je eine Warenart und die zu ihrer Anschaffung bestimmte Geldsumme und erklärte den Geldpreis durch das Verhältnis dieser Geldmenge zu der betreffenden Ware und ihrem Absatze. Wurden also 100 Geldstücke ausgesetzt, um sich mit der Ware A zu versorgen, und gab es

p. 14 erwähnten Schrift aus dem Jahre 1718. Der Verfasser unterscheidet zwischen innerem Wert (value intrinsic) und äufserem Wert (v. extrinsic). Der erste ist jenen Gütern beizulegen, „welche in sich die nützlichsten und angenehmsten Eigenschaften besitzen", also der Erde, dem Wasser, dem Licht. Er ist veränderlich je nach den Umständen: für den Kranken ist ein heilbringendes Getränk von höherem innern Werte als der kostbarste Wein. Abgesehen von dieser objektiven Güte der Dinge legt der Mensch den Sachen Wert bei, er betrachtet sie dann nicht als das, was sie sind, sondern als das, wozu er sie gemacht hat. „Würde die Menschheit nicht übereinkommen, Perlen wertzuhalten, so wären sie nutzlos und ihr Eigentümer wäre so arm wie derjenige, der jetzt Kieselsteine hat." Dieser äufsere Wert ist allgemein oder speziell, je nachdem die Menschheit oder nur ein Volk sich diesfalls einigt. „Während die Nahrung, die uns nährt, das Kleid, das uns bedeckt, in sich selbst Wert besitzen und Brauchbarkeit, ob wir sie nun schätzen mögen oder nicht, könnten Diamanten und Perlen von keinem oder geringem Nutzen sein, wenn wir sie nicht schätzen würden!" Gold und Silber haben einen sehr geringen innern, aber hohen äufsern Wert. Man kann sie nicht einmal Güter nennen, sie dienen nur zum Tausch. „Der Wert aller Güter hängt von der Menge, der Seltenheit und Nützlichkeit ab. Das Geld ist dessen Mafs . . . es ist blofs für den Tausch dienlich." Diese unrichtigen und widerspruchsvollen Äufserungen sind nur die folgerichtige Entwicklung der Lockeschen Ideen. Wenn die Edelmetalle Kaufkraft besitzen, ohne innere Brauchbarkeit zu haben, wenn ihnen diese Kaufkraft durch die Übereinstimmung aller Menschen erteilt würde, dann kann man ihren Wert wohl als äufseren, von aufsen kommenden bezeichnen. Perlen und Edelsteine sind aber im gleichen Falle wie Gold und Silber: Auch ihr Wert käme nicht von innen, sondern von aufsen.

nur 50 A, so war A = 2 Geldstücken; gab es 100 A, so war A = 1 Geldstück u. s. f.

Die Lehre ist auch in dieser Form unrichtig. Zwischen den Geldstoffen Gold und Silber und den übrigen Gütern bestand ein festes Austauschverhältnis, lange bevor sie noch als Geld Verwendung fanden. Gold und Silber wurden zu Geld gemacht, weil sie Wert und gröſste Marktgängigkeit besaſsen, sie wären ohne diese Eigenschaften als Geld unmöglich. Die Geldmenge, die zur Circulation der Güter erforderlich ist, hängt ab von dem Werte des Geldstoffes und dem der übrigen Güter, von der Geschwindigkeit des Umlaufes der Güter und von ihrer Menge. Bei gleichbleibender Circulationsgeschwindigkeit wird die Menge des Geldes um so gröſser sein müſsen, je geringer der Wert des Geldstoffes ist, und es müſste mehr Silber- als Goldgeld, mehr Kupfer- als Silbergeld existieren. Nicht die vorhandene Geldmenge bestimmt den Geldwert, sondern der Geldwert bestimmt die notwendige Geldmenge.

Die Ableitung des Geldwertes, die sich bei Locke vorfindet, hat auf die nachfolgenden Forscher einen sehr groſsen Einfluſs ausgeübt, und seine Lehre wird vielfach wiederholt. Namentlich die Formulierung, daſs, da der Absatz des Geldes stets gesichert und zweifellos sei, die Kaufkraft des Geldes ausschlieſslich durch dessen Quantität bestimmt werde, kehrt vielfach wieder. So findet man noch in einer Abhandlung aus dem Jahre 1729 im Anschlusse an Locke die Bemerkung: „the values of these metals (Gold and Silver) as of all other commodities, are proportionally to their scarcity and demands for them, or rather to their scarcity alone, for since they are made Equivalents for all other commodities, we may suppose, the Demands

for them everywhere much the same.“ [1]) In dem so sehr gelobten Werke über das Geld von Harris wird, trotzdem es sechsundsechzig Jahre nach der Lockeschen Abhandlung erschien, die nämliche mechanische Lehre über die Bildung der Geldpreise und zwar gänzlich mit der Lockeschen Terminologie vorgetragen [2]).

[1]) Observations on Coin in general. Dublin 1729. S. auch The system or theory of the Trade of the World by Isaac Gervaise. London 1720. „The value or proportion of all things useful or necessary is to Gold and Silver, in proportion to the quantity of Gold and Silver that is in the world; so that the more Gold and Silver is in the world, the greater the Value of things will be. As Gold and Silver not only express the value of things; but also carry with them a Right, or demand at will, an all things necessary: all men have, one with the other, an equal desire to draw them to themselves.“

[2]) Harris, An Essay upon money and Coins 1757 p. 40: the quantities of all commodities are proportioned as near as may be, according to the demand or vent for them; and their ultimate prices include the prime cost, and the profits taken by the several dealers, through whose hands they pass . . . Money exchanging universally for all commodities, the demand for it is without any limits; it is every where coveted, and never out of fashion: and therefore the whole quantity of money cannot exceed the whole demand, and on the other side, the whole demand must not exceed, or it must rest satisfied with the whole quantity. For money is not like food, cloath and other things, that must be proportioned to our bodies . . . the whole quantity of these metals (gold and silver) may be said to be equal in value to all the commodities of the world exchangeable by them: And as the total of the one is to the total of the other; so will any given part of the one, be to a like part or proportion of the other . . . the value of a given sum of money will be always pretty exactly in a reciprocal proportion to the sum total or the whole quantity in circulation Let us suppose in a certain district, there is ordinarily consumed a thousand bushels of corn a week, and that (after their money is duly proportioned for the purchasing of all other necessaries, according to the ways of living of the inhabitants) the weekly allottment for the purchase of corn is a thousand ounces of money: the price of a bushel of corn, at an average of the several markets within this district, will be an ounce of money.

Im einzelnen besteht freilich, wie erwähnt, manche Differenz. Die Lehre, daſs der Geldwert mittels einer Division der Güter durch das Geld bestimmt werde, setzt nicht notwendig voraus, daſs man dem Edelmetall keinen Wert als Gebrauchsgut beilegt. Sie hat aber zur notwendigen Konsequenz, daſs der Geldwert mit der Vermehrung der Edelmetalle sinken müſse. Die Ansicht, daſs die ganze Edelmetallgeldmasse soviel wert sein müsse wie alle übrigen Güter, ist wieder nicht notwendig mit dieser Lehre verknüpft, man kann vielmehr, sowie Locke es that, einander entgegenstellen eine Warengattung und die zum Ankaufe derselben verwendete Geldmenge.

Das Auffälligste an diesen Quantitätstheorien ist, daſs sie entgegen der täglichen Erfahrung die Preisbildung sofort auf die gesamten Güter- und Geldmassen beziehen. Der Preis der Gebrauchsgüter und des Geldes soll sich bilden aus der Gegenüberstellung von groſsen Quantitäten an Gütern und Edelmetall. In Wirklichkeit hat die gesamte Masse des vorhandenen Weizens oder Eisens nur rechnungsmäſsig einen Preis, der sich ergiebt, wenn man die Preise der Teilquantitäten addiert, die Preisbildung selbst bezieht sich jedoch immer nur auf Teilquantitäten der Gesamtmenge eines Gutes. Auch in dem Übersehen dieses Umstandes tritt die mechanische Art der Lösung des Problems klar hervor. Der sachliche Irrtum der Lehre liegt, wie bemerkt, in der Thatsache, daſs ein Ding ohne Wert dadurch, daſs es einem wertvollen Gute gegenübergestellt wird, niemals Kaufkraft erlangen kann und daſs der Preis nie das Ergebnis einer Division und der Tausch nie die Hingabe eines Gebrauchsgutes gegen ein für jedermann unbrauchbares Gut ist. Die Fassung, die sich bei Locke findet, wonach einander gegenübergestellt werden eine

Gütergattung und die zum Ankaufe derselben bestimmte Geldmenge, involviert einen Trugschlufs. In dieser Geldmenge drückt sich die Wertschätzung des zu erwerbenden und des hinzugebenden Gutes aus, und sie wird bestimmt nicht durch die Geldmenge, die der einzelne überhaupt besitzt, sondern durch den Wert, den er ihr und dem zu erwerbenden Gute beilegt.

Der letzte berühmte Vertreter der Lockeschen Lehre in ihrer vollen Reinheit war David Hume.[1]) Auch er erklärt das Geld für Zeichen und wiederholt die ganze Reihe der daraus folgenden Irrtümer. Er verwechselt fort und fort Ursache und Wirkung. Da die Volkswirtschaft stets jene Geldmenge hat, die sie haben mufs, so kann man mit einem Scheine der Berechtigung sagen: „der Wert aller Waren ist immer der Geldmenge entsprechend“, allein richtiger müfste man umgekehrt sagen: „die Geldmenge ist immer dem Werte der Waren (und dem des Geldstoffes) entsprechend.“ Es ist ferner theoretisch richtig, dafs weniger Münzen den nämlichen Dienst leisten können, wie viele Münzen; allein die Menge der Münzen ist jeweilig eine notwendige mit Rücksicht auf den Wert des Geldstoffes, und wenn Hume sagt, es sei für das Wohlergehen eines Staates gleichgültig, ob es viele oder wenige Münzen gebe, so ist das richtig so zu formulieren: es sei gleichgültig, aus welchem Geldstoffe man die Münzen macht, ob aus einem wertvollen oder minder wertvollen. Die Menge der erforderlichen Münzen wäre dann notwendig gegeben. Sowie Locke und dessen Vorgänger sagt auch Hume: Silber sei nur durch die Übereinkunft der Völker zum Gelde ge-

[1]) Essays, „of money“, in Philos. Works. London 1875 vol. III.

worden. Er spricht nicht vom Werte des Geldstoffes, sondern von dessen Quantität[1]).

Die Ansicht, dafs die Edelmetalle vor ihrer Verwendung als Geld Wert, Brauchbarkeit, innere Güte besassen, haben Law und Cantillon vertreten. „Ich vermag nicht einzusehen“ sagt Law „wie die verschiedenen Nationen irgend einer Sache einen eingebildeten Wert verleihen können und wie derselbe aufrecht zu erhalten sein sollte . . . Es ist richtig, anzunehmen, dafs das Geld im Tausche soviel brachte, als es nach seiner Brauchbarkeit als Metall wert war, und dafs man es wegen seines Wertes im Tausche hingab . . . Wenn der Wert des Geldes ein eingebildeter ist, dann sind es alle Werte, denn jedes Ding hat nur durch den Gebrauch, den man davon macht, Wert“ [2]). Ähnlich äufsert sich Cantillon[3]). „M. Locke a dit, que le consentement des Hommes a donné une valeur à l'or et à l'argent. On n'en peut pas douter, puisque la nécessité absolue n'y a point eu de part. C'est le même consentement, qui a donné, et qui donne tous les jours une valeur à la dentelle, au linge, aux draps fins, au cuivre et autres metaux. Les Hommes à parler absolument, pourraient subsister sans tout cela.“

[1]) „The prices of everything depend on the proportion between commodities and money.“ „Money . . . serves only as a method of rating or estimating them“ (labour and capital). Ferner „Money having merely a fictitious value, arising from the agreement and convention of men“... („of Interest“). Später setzte Hume an Stelle von „merely“: „chiefly“.

[2]) Considérations sur le Numeraire chap. I in Oeuvres de Law. Paris 1790.

[3]) Cantillon, Essai sur la nature du comm. 1759, Part I Chap. XVII. S. auch die Stelle: „Il faut, que la monnaie ou la mesure commune des valeurs corresponde, réellement et intrinsèquement en prix de terre et de travail aux choses qu'on en donne en troc.“

Mit grofsem Geschick hat Galiani die Lehre bekämpft. In England haben Stewart und A. Smith ihre Unrichtigkeit erwiesen, und sie ist dann allmählich in Vergessenheit geraten.

Über die Lehre von Angebot und Absatz, durch die Locke die Austauschverhältnifse zu erklären sucht, ist nur wenig zu sagen. Ihre Unvollkommenheit ist wohl auch auf den praktischen Zweck zurückzuführen, den Locke durch sein Werk erreichen wollte, und es fehlt nicht an Andeutungen, dafs er eine tiefere Auffassung des Problems besafs. Sie erklärt nichts, sondern setzt alles, was zu erklären ist, als gegeben an. Es werden einander zwei Gütermengen entgegengestellt, welche die Eigentümer gegeneinander austauschen wollen, ohne dafs untersucht wird, welche Erwägungen hierbei Käufer und Verkäufer bestimmen. Locke nimmt das fertige Ergebnis und beschreibt auf diese Weise nur die Finalisierung eines bereits beschlossenen, bestimmten Austausches. Beschliefsen die Parteien in anderem Verhältnisse als bisher zu tauschen, so ändert sich der Preis. Die Lockesche Lehre sagt nicht mehr und nichts anderes als dieses.

Wenn sie trotzdem in Geltung blieb, so ist dies darauf zurückzuführen, dafs sie eine plausible Erklärung der Preisveränderungen an die Hand zu geben schien, denn Veränderungen der Menge einerseits und der Absatzmöglichkeit andererseits sollten Preisveränderungen nach sich ziehen. Die Praxis kann sich mit derartigen Sätzen zufrieden geben, die für viele Fälle das einer Preisveränderung voraufgehende Ereignis angeben, ohne den Zusammenhang zwischen diesem und jener zu erklären.

Soviel über die ältere englische Lehre von Angebot und Nachfrage. Es ist nun zu untersuchen, was die nach-

folgenden Forscher daran verändert und gebessert haben. Zunächst handelt es sich um die Zeit bis A. Smith.

2. Die Lehren Lockes wurden nur in nebensächlichen Punkten berichtigt. So hat Cantillon darauf hingewiesen, dafs nicht die Menge der Güter und des Geldes schlechthin den Preis bestimme. Man müsse Rücksicht nehmen auf jene Güterquantitäten, die zur Ausfuhr gelangen, denn diese wirken auf den Preis nicht ein. Davon abgesehen erklärt er sich mit Locke einverstanden. Ferner hat Law eine Korrektur der Lockeschen Lehre vorgenommen, indem er an die Stelle von vent den Ausdruck „Nachfrage" (demand) setzte. Die Preise sollten bestimmt werden durch die Menge des Gutes im Vergleich zur Nachfrage. Die Lehre ist in dieser Form nicht richtiger als in der anderen. Man erfährt nicht, was die Nachfrage ist. Versteht man darunter die Menge, in der ein Gut zum Kauf gesucht wird, dann ergiebt sich aus der Gegenüberstellung von Angebot und Nachfrage niemals ein Preis, denn wenn 1000 A zu verkaufen sind und 5000 A zum Kauf gesucht werden, so ist man aufser stande, auf Grund dieser Daten zu irgend einem Preise zu gelangen, oder es sind tausend verschiedene Preise möglich. Ebensowenig ist es richtig, dafs eine Veränderung des Angebotes oder der Nachfrage eine Preisveränderung nach sich ziehen müsse. Auch in dieser Form stützt sich die Lehre nur darauf, dafs viele Fälle von Preisveränderungen nach Veränderungen des Angebotes oder der Nachfrage eintreten.

In der Hauptsache blieb also die Lehre Lockes in Geltung. So wiederholt Cantillon, einer der vorzüglichsten Autoren aus der zweiten Hälfte des vorigen Jahrhunderts, „dafs die Menge der zum Verkaufe gebrachten Güter oder Waren im Verhältnis zur Nachfrage oder zur Anzahl der

Käufer die Grundlage bildet, auf der die wirklichen Marktpreise gebildet werden oder auf der man sie zu bilden glaubt“. Er belegt diese Behauptung durch einige Beispiele, allein er sieht in allen Fällen davon ab, zu untersuchen, nach welchen Grundsätzen es sich bestimme, wieviel man behufs Erwerbung eines Gutes bietet.

Die Untersuchung nahm vielmehr eine andere Richtung: man forschte nicht nach den geistigen Quellen der Kaufkraft, sondern nach einem Satze, der den gewöhnlichen durchschnittlichen Preisstand der Güter charakterisiert und einen auch in der Praxis brauchbaren Anhaltspunkt liefert, um sich über die Grenzen der Preise und deren Normalstand klar zu werden; diesen Anhaltspunkt fand man in den Produktionskosten. Bereits Petty hatte den Versuch gemacht, die Preise auf die Arbeit zurückzuführen; das natürliche Austauschverhältnis besteht nach seiner Ansicht darin, dafs Güter, deren Erzeugung die nämliche Arbeit gekostet hat, Äquivalente sind. Diese wichtige, der Zeit weit vorauseilende Anregung, die noch genauer geprüft werden wird, hatte keine unmittelbare Wirkung, und wir sahen Locke die Preise ausführlich behandeln, ohne dieser Theorie zu gedenken. Die Idee, dafs die Produktionskosten naturgemäfs die Preise bestimmen sollten und dafs vielfach Preise und Produktionskosten zusammenfallen, haben erst Harris und Cantillon wieder aufgenommen. Während man bis dahin unter intrinsic value die natürliche Brauchbarkeit der Güter verstand, sagt Cantillon: „der Preis oder der innere Wert einer Sache ist das Mafs des Landes und der Arbeit, die in die Produktion eingehen, unter Rücksicht auf die Güte oder das Produkt des Landes und die Qualität der Arbeit.“ Damit meint Cantillon, wie aus den beigegebenen Erläuterungen hervorgeht, dafs Güter, die auf gleichem Land

mit gleicher Arbeit hervorgebracht und dann durch gleich grofse und gleich gute Arbeit appretiert wurden, den gleichen inneren Wert besitzen. Oder „die Menge der Bodenerzeugnisse und die Menge sowie die Qualität der Arbeit bilden den Preis“.

Wir werden auf diese Theorie noch zurückkommen. Hier ist nur festzustellen, dafs dieser innere Wert nach Ansicht Cantillons der Regulator des Marktpreises ist. Er tadelt an Locke und allen andern englischen Schriftstellern, dafs sie sich nur mit dem Marktpreise beschäftigten. Er fügt den Lehren derselben den wichtigen Satz bei, „dafs sich im allgemeinen die Preise von dem innern Werte nicht weit entfernen“. Ob der Preis unter oder über dem innern Werte steht, dies hänge von Zufällen ab, von dem Umfange der Konsumtion und Produktion. Vermehren die Grundbesitzer die Menge des Getreides, so bleibt wohl dessen innerer Wert unverändert, aber der Marktpreis sinkt; verringern sie die Produktion, so steigt er. „Es giebt keine Veränderung des innern Wertes; allein die Unmöglichkeit, die Produktion der Güter der Konsumtion anzupassen, verursacht tägliche Veränderungen, ein ununterbrochenes Schwanken der Marktpreise. Trotzdem entfernen sich in geordneten Gesellschaften die Marktpreise jener Güter, deren Konsumtion genügend gleichbleibend und gleichartig ist, nicht weit vom innern Wert.“

Man weifs, dafs die Volkswirtschaftslehre dieses wichtige Moment zum Verständnisse der Preishöhe nicht wieder aus dem Auge verloren hat. Im Gegenteil, diese Lehre vom natürlichen Preis — um eine spätere darauf bezügliche Ausdrucksweise zu gebrauchen — wurde alsbald sorgfältig entwickelt. Es bestanden Meinungsverschiedenheiten über die Analyse des Wertkerns, aber man war einig, dafs der

innere Wert in diesem Sinne der Normalstand der Preise sei. Auch Harris sagt: „Men's various necessities and appetites oblige them, to part with their own commodities, at a ratio proportionable to the labour and skill, that has been bestowed upon those things, which hey want in exchange: if they will not comply with the market, their goods will remain on their hands, and if at first one trade be more profitable, than another, . . . more men will enter into that business, and in their outvying will undersell one another, till at length the great profit of it is brought down to a par with the rest." [1])

Auf diesen Grundlagen hat James Stewart weiter gebaut. Er hat sich mit dem Preisproblem vielfach beschäftigt und zahlreiche Anregungen geboten, die gewiss mehr Beachtung gefunden hätten, wenn Stewarts Werk nicht alsbald durch A. Smith verdunkelt worden wäre.

Auch Stewart hat, sowie die meisten seiner Vorgänger, den Preis aus Angebot und Nachfrage erklärt[2]). Allein er hat versucht, den Sinn dieser Worte genau festzustellen. Bezüglich der Nachfrage macht er viele richtige Unterscheidungen: sie ist einfach oder zusammengesetzt, je nachdem sich aus dem Zusammentreffen verschiedener Käufer Konkurrenz nicht ergiebt oder ergiebt; sie ist grofs oder klein, je nachdem die nachgefragte Menge grofs oder klein ist; hoch oder niedrig, je nachdem zwischen den Käufern wegen des Ankaufes Konkurrenz herrscht. Grofse Nachfrage bedingt grofse Umsätze, hohe Nachfrage hohe Preise. Zwischen Nachfrage und Konkurrenz ist zu unterscheiden; die Konkurrenz auf seiten der Käufer fällt begrifflich mit

[1]) l. c. § 7.

[2]) Principles of Pol. Econ. 1767. Book II.

der zusammengesetzten Nachfrage zusammen; es giebt aber auch Konkurrenz auf seiten der Verkäufer. Gewöhnlich besteht doppelte Konkurrenz. Nachfrage und Konkurrenz wirken nicht gleichmäfsig auf die Preise; die Nachfrage der Konsumenten ist dringender als die der Kaufleute; wenn Kaufleute mit Kaufleuten handeln, ist die Preisbildung ruhiger, als wenn Konsumenten von Kaufleuten kaufen.

Die Preise selbst bestimmen sich durch das Verhältnis von demand and work, Nachfrage und Angebot. Halten sich beide die Wage, dann bildet sich der angemessene Preis. Allein dieses Gleichgewicht wird gestört: die Nachfrage sinkt, während das Angebot unverändert bleibt, oder das Angebot sinkt oder die Nachfrage steigt oder endlich das Angebot steigt. Durch diese Veränderungen kann auch der Preis verändert werden; wenn bei sinkender Nachfrage die Produzenten mit dem Verkaufe zögern, so sinkt der Preis nicht. Wollen sie dagegen ihre sämtlichen Vorräte verkaufen, dann mufs der Preis sinken; so kann er unter die angemessene Höhe fallen oder über dieselbe steigen. Wie wird aber diese angemessene Höhe gefunden? Wenn man zwischen dem wirklichen Werte (real value) und dem Gewinn beim Verkaufe (profit upon alienation) unterscheidet. Der erstere wird gefunden, wenn man feststellt 1. wieviel von dem Gute, um das es sich handelt, der Arbeiter in einem bestimmten Zeitraume gewöhnlich herstellt; 2. wieviel die Güter kosten, die aus Anlafs dieser Produktion durchschnittlich verzehrt werden, also die Kosten der Subsistenz des Arbeiters und der Werkzeuge, die zu seinem Gewerbe gehören; 3. was die Rohmaterialien oder Fabrikate kosten, die verarbeitet werden. „Sind diese drei Momente bekannt, dann ist der Preis des Erzeugnisses bestimmt; er kann nicht niedriger sein als die Summe der-

selben d. h. als der wahre Wert; das, um was er diesen übersteigt, bildet den Gewinn des Produzenten; er wird stets in einem Verhältnis zur Nachfrage stehen und demnach je nach den Umständen schwanken." Diesen wirklichen Wert nennt Stewart auch „real expence of making the goods", auch schlechthin „value", auch „intrinsic value". Es sei von besonderer Wichtigkeit, dafs der richtige, angemessene Preis sich bilde; dies hänge davon ab, dafs „the quantity supplied is in proportion to the quantity demanded, that is wanted". Dieses Gleichgewicht aufrecht zu erhalten sei die Aufgabe des imaginären statesman, dem Stewart sein Werk als Leitfaden für die Regierung an die Hand giebt.

Stewart bleibt aber dabei nicht stehen, sondern versucht die Formel „Angebot und Nachfrage" auseinanderzulegen. So führt er mit Bezug auf den Preis des Getreides sehr zutreffend aus, dafs er bestimmt werde durch die Einkommensverhältnisse (faculties) derjenigen, „who labour for a physical necessary", durch die Zahl dieser Käufer und durch das Mafs der Beschäftigung, die sie finden. „Die Menge derjenigen, welche Nahrungsmittel kaufen, bestimmt nahezu die Menge, die verkauft werden kann.... (der Preis) hängt aber ab von den Einkommensverhältnissen der Käufer, und dabei entscheidet wieder die Kaufkraft der gröfseren Mehrzahl der unteren Klassen des Volkes. Das ist der Grund, weshalb Brot selbst in Zeiten der gröfsten Hungersnot einen gewissen Preis nicht überschreiten kann . . . es folgt ferner, dafs in industriösen Ländern der Preis der Nahrungsmittel nie die Kaufkraft der zahlreichen Klassen übersteigen kann, „who enjoy physical necessaries". Der Getreidepreis beeinflufst aber durch den Arbeitslohn die Preise aller Güter, und diese hängen demnach wie jener ab

„von dem Grade der Konkurrenz der Reichen in betreff der Arbeit der Armen, das ist von der Nachfrage nach Arbeit“. Es ist demnach allein die komplizierte Wirkung von Nachfrage und Konkurrenz, welche die Preise bestimmt, und die Bestimmungsgründe können auf 4 Punkte reduziert werden: „1. die Menge der Güter, deren Wert bestimmt werden soll; 2. die Nachfrage; 3. die Konkurrenz der Nachfragenden; 4. die Ausdehnung der Kaufkraft der Nachfragenden.“

Wie man sieht, hatte Stewart eine für seine Zeit sehr entwickelte Preistheorie. Sowie in anderen Lehren bot er auch hier viele Anregungen, machte viele Beobachtungen, ohne diese ganz in Übereinstimmung zu bringen. Es gab zu seiner Zeit keine gleich vollständige mechanische Lehre von den Austauschverhältnissen. Treffend hat er nachgewiesen, dafs nur gewisse Veränderungen des Angebotes und der Nachfrage die Preise verändern. Er verwies mit Recht auf die Bedeutung der Einkommensverhältnisse der Konsumenten und auf die Konkurrenz; selbstverständlich konnte er demnach nicht in den Irrtum seiner italienischen Fach- und Zeitgenossen verfallen, das grofse Problem der Preise durch ein arithmetisches Verhältnis erklären zu wollen. Besonders verdienstvoll ist seine Polemik gegen Locke und Hume in betreff der Geldpreise. Eine Vermehrung der Geldmenge könne die Preise nur beeinflussen, wenn sie die Nachfrage erhöht; ob dies eintrete, hänge von dem Belieben der Personen ab, deren Geldvorrat zunehme. So könne derselbe zunehmen, ohne dafs z. B. der Getreidepreis affiziert werde, da er durch das Einkommen der Armen bestimmt wird. Mit Recht verweist Stewart darauf, dafs die Preise in den verschiedenen Ländern in einer gewissen Proportion stehen müssen und dafs folglich die ausländische

Konkurrenz die infolge Vermehrung desGeldes entstehenden Preisänderungen paralysieren werde. Jedes Land habe soviel Geld, als durch die Arbeitsleistung seiner Bewohner notwendig gemacht werde. Übersteige das Geld dieses Mafs, dann vermag es die Preise nicht zu steigern, es kommt nicht in die Cirkulation, sondern werde aufgespeichert.

Weniger klar ist bei Stewart die Beziehung zwischen dem durch die Produktionskosten bestimmten intrinsic value und den Preisen. Es ist nicht festgestellt, ob sich dieser natürliche innere Wert immer wieder durchsetzt. Nach manchen Äufserungen Stewarts wäre man geneigt anzunehmen, dafs dieser natürliche Wert im natürlichen Verlaufe der Dinge verschwinden müsse, und nur durch die Geschicklichkeit des „statesman" aufrecht zu erhalten sei.

Wenn Stewart auf die Theorie geringeren Einflufs genommen hat, als man erwarten mag, so ist dies wie bemerkt, wohl darauf zurückzuführen, dafs neun Jahre nach seinem Werke jenes des A. Smith erschien, das durch glanzvolle Darstellung und grofse zeitgemäfse praktische Ideen alle nationalökonomischen Werke jener Zeit in Schatten stellte. Würde die Menschheit litterarische Leistungen nach der Neuheit der Theorieen beurteilen, so würde A. Smith kaum jener Ruhm zu teil geworden sein, den er wirklich erlangt hat, denn viele Lehren, die er vorträgt, durften dem Kenner der nationalökonomischen Litteratur seiner Zeit nicht unbekannt sein. Allein A. Smith ist in der richtigen Epoche für grofse praktische Wahrheiten und gegen grofse praktische Irrtümer der Gesetzgebung aufgetreten und hat seine Ideen in klarer, vielfach unübertrefflicher und schwungvoller Sprache vorgetragen; darin scheint der Grund seines grofsartigen, wohlverdienten Erfolges zu liegen.

Es ist hier nicht der Anlaſs gegeben, die Bedeutung des Werkes von A. Smith für die damalige Zeit darzustellen. Beschränken wir uns auf dessen Lehre vom Preis, so wird es leicht sein, ihre Wurzeln zu entdecken, und A. Smith das zuzusprechen, was ihm gebührt. In diesem Teile der Untersuchung soll bloſs seine Lehre von Angebot und Nachfrage zur Besprechung kommen, die anderen Anregungen, die er der Wissenschaft mit Bezug auf die Preislehre geboten, werden noch besonders behandelt werden.

A. Smith erklärt die Preise durch eine Kombination der Lehre von Angebot und Nachfrage und der Produktionskostentheorie, gerade wie Harris, Cantillon und Stewart. Er hat die Unterscheidung des Marktpreises und des natürlichen Preises aus Cantillon, indem er dessen intrinsic value in natural price umtauft. Der Marktpreis bestimmt sich „durch das Verhältnis zwischen der wirklich auf den Markt gebrachten Menge und der Nachfrage jener, die geneigt sind, den natürlichen Preis des Gutes zu bezahlen, d. h. den Wert der Grundrente, der Arbeit und des Gewinnes, die berichtigt werden müssen, um das Gut auf den Markt zu bringen. Solche Leute kann man wirksame Nachfragende, ihre Nachfrage wirksame Nachfrage nennen.“ Bleibt die Menge des Gutes hinter der wirksamen Nachfrage zurück, so ergiebt sich unter den Käufern Konkurrenz und der Preis steigt; umgekehrt ist das Ergebnis, wenn die Menge die wirksame Nachfrage übersteigt. Ist die Menge der wirksamen Nachfrage gleich, dann ergiebt sich der natürliche Preis. Allein die Menge paſst sich der wirksamen Nachfrage an, weil dies im Interesse der Produ-

zenten liegt. Der natürliche Preis ist demnach der Centralpreis, nach dem die Preise gravitieren [1]).

A. Smith hat in seiner Preislehre, wie das Vorstehende zeigt, die Ansichten seiner Vorgänger angenommen, jedoch zeichnet ihn eine gröfsere Klarheit aus, als man sie jenen zusprechen kann. Vor allem ist zu erwähnen, dafs A. Smith nicht etwa zwei verschiedene Lehren vorträgt: die eine betreffs Bildung des Marktpreises und die andere betreffs Bildung des natürlichen Preises, sondern nur eine Lehre für beides. Der wirkliche Preis, so sagt er, ist der Marktpreis; er steht entweder über dem oder unter dem natürlichen Preise oder fällt mit ihm zusammen. Demnach ist der natürliche Preis auch Marktpreis, und alle Marktpreise entstehen auf die nämliche Art durch das Verhältnis von Angebot und wirksamer Nachfrage. Die Formulierung der wirksamen Nachfrage ist ein Fortschritt gegen die ältere Lehre. A. Smith sah ein, dafs die Nachfrage gänzlich unbestimmt ist, wenn man nicht einen Preis beifügt, dafs sie aber mit dieser Beifügung genau umgrenzt ist. Wenn nun die wirksame Nachfrage gröfser ist als das Angebot, dann, so meint A. Smith, werden sich die Kaufswerber veranlafst finden mehr zu bieten als den natürlichen Preis, da sie das Gut nicht entbehren wollen, und der Preis wird steigen. Man sieht, dafs in diesem Falle eigentlich der Preis nicht steigt, weil die wirksame Nachfrage gröfser ist als das Angebot, sondern weil die Nachfrage, wenn man so sagen kann, überwirksam ist, und dafs unter Umständen, wenn auch die wirksame Nachfrage das Angebot übersteigt, der Preis unverändert bleiben kann. Übertrifft das Angebot die wirksame Nachfrage, dann mufs der Preis sinken, und

[1]) Wealth of Nations Bd. I Ch. VII.

endlich ergiebt sich der natürliche Preis, wenn das Angebot der wirksamen Nachfrage gerade gleichkommt.

A. Smith erklärt also alle Preise aus dem Verhältnis von Angebot und wirksamer Nachfrage, eine genaue Angabe hat er aber nur für eine Eventualität geliefert: wenn das Angebot ebenso grofs ist als wie die wirksame Nachfrage.

Diese Lehre beruht auf einer der Wirklichkeit nicht entsprechenden Konstruktion der Preisbildung. Diese wird so dargestellt, wie wenn zunächst Verkäufer und Käufer gesonnen wären, sich auf den natürlichen Preis zu einigen, bis das überwiegende Angebot oder die überwiegende Nachfrage das Abweichen von diesem notwendig macht. So ist die Preisbildung in Wirklichkeit nicht, auch wenn man ganz davon absieht, dafs viele Güter keinen natürlichen Preis in diesem Sinne besitzen. Durch diese willkürlichen Annahmen hat A. Smith von vornherein den Anschein erweckt, als ob der Marktpreis sich von dem natürlichen Preis nicht weit entferne und dafs es leicht sei, den Preis der beliebig vermehrbaren Güter immer dem natürlichen Preise anzupassen.

Der natürliche Preis setzt sich nach A. Smith zusammen aus dem Arbeitslohne, dem Gewinn und der Rente, diese zu ihren gewöhnlichen, durchschnittlichen Sätzen angenommen. Die also zusammengefafsten Kosten bestimmen den Preis nicht unmittelbar, sondern durch das Medium des Angebotes, das abnimmt, wenn der Preis geringer ist als die Kosten, und zunimmt, wenn der Preis den natürlichen Preis übertrifft. Die Preise werden immer durch Angebot und Nachfrage bestimmt. Bemerkenswert ist die Sicherheit der Behauptung, dafs „die Menge eines jeden Gutes, die auf den Markt gebracht wird, sich naturgemäfs der wirksamen Nachfrage anpafst.“ Zufälle verschiedener Art könnten

dies allerdings hemmen, allein das Gleichgewicht müsse sich bald herstellen. Diese Sicherheit erklärt sich, wenn man erwägt, daſs A. Smith daran festhielt, daſs die Preisbildung von vornherein auf Grundlage der natürlichen Preise versucht wird.

Die Lehre des A. Smith verdient besondere Beachtung, weil sie auf die Wissenschaft mächtig eingewirkt hat. Ihre charakteristischen Merkmale sind leicht festzustellen. Nach richtiger Auffassung wird man die Preise aus den Wertschätzungen erklären, und jeder einzelne müſste die Entscheidung darüber, ob er sich einer Produktion unterziehen solle oder nicht und welche Kosten dabei aufzuwenden sind, abhängig machen von dem Werte, den die Käufer dem Gute beilegen. Bei A. Smith erscheinen die Kosten als bestimmend. Fragt man, warum Gold seinen bestimmten Preis hat, so lautet seine Antwort, daſs nur eine solche Goldmenge auf den Markt gebracht wird, die der wirksamen Nachfrage entspricht, wodurch der Preis den Kosten gleichgesetzt wird. Wenn dem so wäre, so bliebe es doch wahr, daſs das Gold seinen Preis nur dadurch hat, daſs ihm ein gewisser Wert beigelegt wird, ein Wert, der mit dem Vorrate schwankt, und daſs die Verkäufer ihre Kosten nur deshalb im Preise realisieren können, weil sie sich genau den mit den angebotenen Vorräten schwankenden Wertschätzungen der Käufer anpassen. Das Zusammenfallen der Preise und Kosten, wenn es als vorhanden angenommen wird, deutet also auf ein tieferes Gesetz hin. Allein A. Smith hat darauf nicht geachtet und sich mit der Beobachtung dieses Zusammenfallens begnügt. Seine Lehre besagt folgendes: Wenn die Herstellung des Gutes A 100 kostet, wenn 1000 A auf den Markt gebracht werden, und die Käufer 1000 A um 100 für je ein A kaufen wollen, dann

stellt sich der Preis auf 100. Wollen die Käufer mehr als 1000 A zu diesem Preise kaufen, so steigt der Preis über 100 (was unrichtig ist), wollen sie weniger kaufen als 1000 A, so fällt er unter 100. Angenommen, dies wäre richtig, und abgesehen von der Unbestimmtheit der Sätze, so wäre damit die Preisbildung nicht erklärt. Man mufs angeben, wann und warum man für 1 A aus 1000 A 100 bietet, warum man für 1 A aus 900 A mehr, als 100 bietet und warum 1100 A nicht zum Preise von 100 zu verkaufen sind; von alledem sagt aber A. Smith nichts. Die Annahme, dafs der Preis steigt, weil der Vorrat abgenommen, und umgekehrt, beruht auf einer Verwechslung des äufseren Anlasses und der inneren Gründe einer Preisveränderung.

Ein weiteres charakteristisches Moment ist, dafs die dargestellte Lehre von Angebot und Nachfrage anscheinend von allen Preisen gelten soll, wenigstens von allen Preisen der durch Arbeit erzeugten Güter. Dies trotzdem offenbar die Detailpreise und die täglichen Preise auf den grofsen wohlorganisierten Märkten von anderen Momenten bestimmt werden. Die Sicherheit, dafs bei den beliebig vermehrbaren Gütern der Marktpreis dem natürlichen Preise alsbald gleichkommen müsse, sich von diesem nicht weit entfernen könne, wurde bereits hervorgehoben. Daraus ergaben sich einige wichtige Folgen. Die Bezeichnung des mit den Produktionskosten zusammenfallenden Preises als „natürlicher Preis“ brachte es mit sich, die wirklichen Marktpreise als Abweichungen und Unregelmäfsigkeiten zu behandeln. Die Wichtigkeit dieser Abweichungen schien geringfügig, da diese weder häufig noch grofs seien. So mufste sich die Aufmerksamkeit auf den natürlichen Preis konzentrieren; auch schien es wichtiger, den Stand des natürlichen Preises zu charakterisieren als seine Entstehung zu erklären. An

die Güter, die keinen natürlichen Preis in diesem Sinne besitzen, an Monopolgüter u. dgl. m. schien man fast zu vergessen.

Den Einfluſs A. Smiths sieht man sofort bei Ricardo. Er behandelt hauptsächlich den natürlichen Preis, dessen Entstehung nicht weiter untersucht, sondern dessen Stand allein charakterisiert wird. Zur Erklärung der Marktpreise („zufällige und zeitweilige Abweichungen" des wirklichen Preises vom natürlichen Preise) beruft er sich wie A. Smith ausschlieſslich auf die Verschiebungen in den angebotenen und nachgefragten Gütermengen. „Im gewöhnlichen Laufe der Dinge giebt es kein Gut, welches auf die Länge der Zeit genau in dem Grade von Häufigkeit ausgeboten würde, wie es der Bedarf und die Wünsche der Menschen mit sich bringen, und folglich giebt es auch keines, welches nicht zufälligen und zeitweiligen Abänderungen des Preises unterworfen wäre." Die Tendenz der Ausgleichung der Gewinne führe aber die Marktpreise immer wieder zum natürlichen Preise zurück, indem die Gütermengen erhöht oder verringert werden.

Daſs Ricardo unter Angebot die zum Verkaufe bestimmte Menge, unter Nachfrage die zum Kaufe gesuchte Menge verstand, ergiebt sich klar aus dem 30. Kap. seines Hauptwerkes. Die Veränderungen nun, die sich in diesen Mengen vollziehen, können die Preise der beliebig vermehrbaren Güter nur vorübergehend affizieren, während der Preis der monopolisierten Güter ausschlieſslich von Angebot und Nachfrage abhängt. Alles in allem hat demnach Ricardo sowie A. Smith nichts anderes gelehrt, als daſs die Preise der (nach seiner Meinung) meisten Güter gewöhnlich einen von ihm ziffermäſsig bestimmten, aber nicht näher erklärten Stand einnehmen, welcher durch Schwankungen in

der angebotenen und nachgefragten Gütermenge vorübergehend affiziert wird. Nicht erklärt ist dieser Stand, weil wir nur wissen, dafs sich bei einem gewissen und regelmäfsigen Angebot der natürliche Preis ergibt. Die Preise der anderen Güter (Seltenheits- und monopolisierte Güter) hat Ricardo kaum gestreift. Bezüglich der ersteren meint er, ihr Tauschwert wechsele blofs mit dem Wechsel im Wohlstande und in den Neigungen der Käufer; bezüglich der letzteren acceptiert er die dürre Quantitätslehre Lauderdales. Dieser hatte nämlich gelehrt, dafs der Wert bei gleichbleibender Nachfrage sinkt, wenn die Menge des Gutes steigt, und steigt, wenn die Menge sinkt, ferner dafs der Wert bei gleichbleibender Menge steigt, wenn die Nachfrage steigt, und sinkt, wenn die Nachfrage sinkt. Dabei war nicht erklärt, was unter Nachfrage zu verstehen sei[1]). Diese Lehre, die nur eine Andeutung über die möglichen Anlässe einer Preisänderung enthält, acceptiert Ricardo, gewifs ein Beweis, dafs er die hierdurch zu erklärenden Erscheinungen für geringfügig hielt.

Durch Ricardo ist erst die Frage zur Diskussion gestellt worden, ob die Kosten in letzter Analyse die Preise bestimmen oder Angebot und Nachfrage. Allein diese Kontroverse ist gegenstandslos, wie leicht zu erweisen ist. Es wurde bereits hervorgehoben, dafs Ricardo zwei Wertlehren oder, wenn man noch genauer zusieht, drei Wertlehren formuliert. Die erste betrifft die unvermehrbaren Güter: ihre Kaufkraft wechselt mit dem Wechsel im Wohlstande und in den Neigungen derjenigen, welche sie zu besitzen wünschen; die zweite betrifft jene Waren, „welche zum Monopole entweder eines einzelnen oder einer

[1]) An Inquiry into the Nat. and Orig. of Public Wealth. Edinb. 1804, p. 11 ff.

Gesellschaft gemacht sind“: ihr Wert richtet sich nach Angebot und Nachfrage; die dritte betrifft die beliebig vermehrbaren Güter: ihr Wert wird vorübergehend von Angebot und Nachfrage bestimmt, fällt aber schliefslich mit den Produktionskosten zusammen.

Ricardo hat nicht gesehen, dafs er damit für verschiedene Gruppen von Preisen verschiedene Materien behandelt hat: denn für die unvermehrbaren Güter und für die Monopolgüter giebt er — in unvollkommener Weise allerdings — die Bestimmungsgründe des Preises an, für die beliebig vermehrbaren Güter dagegen verzichtet er auf die Feststellung der Bestimmungsgründe des Preises und giebt nur einen den Normalstand dieser Preise charakterisierenden Satz. Er hat allerdings gesagt, die Produktionskosten bestimmen die Preise, allein es ist klar, dafs dem nicht so ist. Denn man könnte sofort die Einwendung erheben: was bestimmt die Preise der Kosten? Die Lehre kann also nur so aufgefafst werden, dafs die Preise sich den Kosten anpassen. Die Nachfolger Ricardos haben das gleichfalls nicht gesehen, und so konnte der Streit entstehen: wovon die Preise abhängen, ob von Angebot und Nachfrage oder von den Produktionskosten, während es doch selbstverständlich ist, dafs Angebot und Nachfrage auf die Dauer so stehen können, dafs die Preise mit den Produktionskosten zusammenfallen. Beide Teile hatten recht und unrecht: wollte man den Normalstand der Preise charakterisieren, so konnte man nicht bei Angebot und Nachfrage stehen bleiben; suchte man aber die Bestimmungsgründe des Preises, so erwies sich die Lehre von den Produktionskosten als unhaltbar. Da man sich über die Verschiedenheit dessen, was gesucht ward, nicht klar wurde, so konnte der Streit nicht abgeschlossen wer-

den, und er dauerte fort noch bis zu J. St. Mill und Macleod.

Ricardo sagt: „die Produktionskosten müssen schliefslich die Preise bestimmen und nicht, wie man so oft sagt, das Verhältnis von Angebot und Nachfrage“, und zwar deshalb, weil die Menge des Angebotes durch die Rücksicht auf die Kosten reguliert wird. Darin folgt ihm James Mill[1]): Wenn viel Korn bestimmt ist gegen Kleider ausgetauscht zu werden und nur wenige Kleider, um gegen Korn ausgetauscht zu werden, so wird man viel Korn gegen wenig Kleider geben. Steigt die Menge der Kleider, während die Menge des Kornes unverändert bleibt, so wird die Menge an Korn mehr Kleider eintauschen. Nachdem Mill derart zeigt, was man sich unter Angebot und Nachfrage zu denken habe, fährt er fort: „Diese Antwort löst aber nicht die ganze Frage. Wenn die Austauschverhältnisse von dem Verhältnis zwischen Angebot und Menge abhängen, dann ist es offenbar nötig festzustellen, wovon dieses Verhältnis abhängt.“ Und endlich heifst es: „cost of production regulates the exchangeable value of commodities.“

Dagegen war z. B. Malthus der Ansicht, dafs nur Angebot und Nachfrage den Preis bestimmen[2]); er fällt oft mit den Produktionskosten zusammen, aber nur deshalb, weil die Bezahlung dieser Kosten „die notwendige Bedingung dafür ist, dafs das Gut stets in einem der Nachfrage entsprechenden Verhältnisse angeboten werde“. Das Gesetz von Angebot und Nachfrage beherrsche demnach nicht nur die Bildung der Marktpreise, sondern auch die Bildung der natürlichen Preise, es wirke so allgemein, dafs „wahrscheinlich nicht ein einziger Fall einer Preisveränderung gefun-

[1]) Elements of Pol. Econ. London 1821. Ch. III Sec. II.

[2]) Princ. of Pol. Econ. 2. Ed. London 1838. S. bes. p. 67 f.

den werden kann, der nicht befriedigend auf die vorgängige Veränderung von Angebot und Nachfrage zurückzuführen ist". Dabei hat Malthus eine Verbesserung der Lehre bewirkt. Er betonte, daſs, wenn Angebot und Nachfrage bloſs mit Bezug auf ihren Umfang sich ändern, wenn man mehr oder weniger Güter verkaufen oder kaufen will, damit eine Preisveränderung nicht gegeben ist; um eine solche herbeizuführen, müsse sich die Intensität der Nachfrage oder des Angebotes verändern: der Käufer müsse geneigt sein, ein gröſseres Opfer zu bringen, um die Sache zu erwerben, der Verkäufer, um sie zu veräuſsern. Das ist richtig; allein in dem Verständnisse des Preises ist man dadurch nicht gefördert. Es hatte sich darum gehandelt, ein einer Preisänderung vorausgehendes Ereignis festzustellen; die Theorie hatte unrichtig gesagt, daſs dieses Ereignis die Veränderung in dem Verhältnisse von Angebot und Nachfrage sei, und Malthus hat berichtigt, daſs nur gewisse Veränderungen des Angebotes und der Nachfrage von Preisveränderungen begleitet sind. Es wird also statt der im Umfange geänderten Nachfrage eine in der Intensität geänderte Nachfrage als gegeben angenommen, während doch gerade darin allein die Hauptfrage liegt, wann und warum man sich entschlieſst, für ein Gut mehr oder weniger zu geben als bisher.

Die Ricardosche Lehre findet man dagegen bei Macculloch[1]). Angebot und Nachfrage können den Preis nur vorübergehend beeinflussen, bei allen beliebig vermehrbaren Gütern komme es nur auf die Produktionskosten an; verändern sich diese, so müsse sich auch der Preis ändern, gleichgültig, ob das Verhältnis von Angebot und Nachfrage

[1]) Principles Part. III Sect. III.

eine Veränderung erfahren hat oder nicht. „Keine Änderung der Nachfrage vermag einen dauernden Einflufs auf die Preise auszuüben, wenn sie nicht von einer Änderung der Produktionskosten begleitet ist.“ Wie ist aber dieser Zusammenhang zwischen Produktionskosten und Preis zu erklären? Macculloch verweist diesfalls darauf, dafs, wenn der Preis unter den Kosten steht, das Angebot verringert werde, während andererseits, wenn der Preis über den Kosten steht, das Angebot anwachsen werde; er beruft sich also doch auf Angebot und Nachfrage. In betreff der Monopolgüter bemerkt er, dafs der Preis durch Angebot und Nachfrage bestimmt werde oder, wie zum besseren Verständnisse beigefügt wird, durch den Grad der wirklichen oder angenommenen Nützlichkeit, verglichen mit den Bedürfnissen und Mitteln der Käufer.

Zu einem ähnlichen Ergebnisse wie Ricardo gelangt auf einem grofsen Umwege Senior. Nach seiner Ansicht hängt der Preis der Güter ab einerseits von jenen Umständen, die ihnen Nützlichkeit verleihen, andererseits von jenen, die die Beschränktheit ihrer Vorräte bewirken. Die ersteren fasse man unter dem Ausdruck „Nachfrage“, die letzteren unter dem Ausdruck „Angebot“ zusammen. Die Nützlichkeit einer Sache und die Nachfrage nach ihr hängen aber vorzüglich ab von den Hindernissen, die den Vorrat beschränken[1]). Somit komme es eigentlich nur auf diese Hindernisse an, wenn die Kaufkraft bestimmt wird. Einzelne Güter seien überhaupt nicht zu vermehren, bei

[1]) l. c. p. 95 ff.: „that comparative limitation of supply or to speak more familiarly, though less philosophically, comparative scarcity, though not sufficient to constitute value is by far its most important element; utility, or in other words demand being mainly dependent on it“. l. c. p. 96.

anderen dagegen hänge die Vermehrung des Vorrates blofs davon ab, wieviel Arbeit behufs Erwerbung aufgewendet wird. Wenn z. B. die Erwerbung von Gold sechzehnmal schwieriger ist als die des Silbers, so sind die Hindernisse, die der Vermehrung des Goldvorrates entgegenstehen, sechzehnmal gröfser als die, welche die Vermehrung des Silbers hindern. Bei diesen beliebig vermehrbaren Gütern seien die Produktionskosten für alle die nämlichen. Es könne ferner nicht bezweifelt werden, dafs der behufs Erwerbung gemachte Aufwand zu der Befriedigung, die das Gut gewährt, in Verhältnis stehen müsse. Daraus folge, dafs der Preis dieser Güter mit den Produktionskosten zusammenfallen müsse. Bei den Monopolen müsse man unterscheiden: hat der Produzent nur eine bevorzugte Stellung, so könne der Preis nicht auf die Dauer unter die Produktionskosten sinken, aber er werde durch die Produktionskosten der anderen, minder gut gestellten Produzenten nach oben begrenzt; ist die Menge der Monopolgüter beschränkt und unvermehrbar, dann kann der Preis hoch über die Produktionskosten steigen, er ist nur beschränkt „by the will and the ability of the consumers“; ist der Monopolist ohne Konkurrenz und kann er die Gütermenge beliebig vermehren oder einschränken, dann bestimmt er den Preis beliebig, je nach der Menge der Produktion. Endlich wird noch der Preis der Bodenprodukte ähnlich umschrieben. Alle diese Ausführungen geben keine Bestimmungsgründe des Preises an die Hand, sondern charakterisieren den Normalstand der Konkurrenz- und Monopolpreise.

3. Eine eingehende Berücksichtigung verdient J. St. Mill[1]). Seine Lehren scheinen zunächst von denen seiner

[1]) Principles of Pol. Econ. Book III.

Vorgänger nicht abzuweichen: Der natürliche Preis der beliebig vermehrbaren Güter fällt mit den Kosten zusammen, Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis der Monopolgüter, bei den anderen Gütern sind nur die Abweichungen vom natürlichen Preis (die sogenannten temporären Preise) durch Angebot und Nachfrage zu erklären. Angebot ist die zum Behufe des Verkaufes dargebotene Menge, Nachfrage die zum Kaufe gesuchte Menge. Der Preis, der sich bildet, sei derart zu charakterisieren, dafs nur bei diesem Preise die zum Verkaufe dargebotene Menge der zum Kaufe gesuchten Menge gleich wird. Der natürliche Preis der unvermehrbaren Güter und der Monopolgüter werde durch Angebot und Nachfrage bestimmt. Mill betont, dafs die Übereinstimmung zwischen Preis und Produktionskosten auch durch den latenten Einflufs von Angebot und Nachfrage herbeigeführt werde. Es sei nicht notwendig, dafs das Verhältnis beider verändert werden müsse, um eine Preisänderung zu bewirken; der Preis könne steigen und fallen, ohne dafs Angebot und Nachfrage eine Änderung erfahren. Wenn sich die Produktionskosten vermindern, so sinken die Preise, auch ohne dafs das Angebot steigt. „Die Händler wissen, was geschehen kann, und ihre gegenseitige Konkurrenz bewirkt, dafs sie das Ergebnis durch eine Herabsetzung der Preise antizipieren.“

In seiner der Arbeiterfrage gewidmeten Abhandlung sagt Mill: „Der Einflufs der Produktionskosten beruht auf dem Angebot; denn der einzige Umstand, welcher den Preis nötigt, sich im Durchschnitt den Produktionskosten anzupassen, ist der, dafs, wenn der Preis sich über oder unter diesem Niveau befindet, er durch eine Zunahme oder Her absetzung des Angebotes auf dasselbe zurückgeführt wird.“

Trotzdem sagt Mill: der letzte Regulator des Preises sind die Produktionskosten. Auch er verwechselt somit die Bestimmungsgründe des Preises mit dem Normalstand der Preise.

Soweit bieten die Bemerkungen Mills kein Interesse. Ihre Bedeutung liegt in einer anderen Richtung. Zunächst ist zu erwähnen, dafs J. St. Mill seine Lehren nur auf einen Teil der Preise beschränkt. Er betont mit einer gewissen Emphase: „Ich mufs ein für allemal darauf aufmerksam machen, dafs ich mich nur mit jenen Preisen beschäftige, die ausschliefslich von der Konkurrenz bestimmt werden. Blofs soweit diese gilt, können die Preise auf ein bestimmtes Gesetz zurückgeführt werden. . . . Unsere Ergebnisse finden demnach auf Preise Anwendung, die als handelsmäfsige Preise zu bezeichnen, in Preisverzeichnissen notiert sind, und sich auf Engros-Märkten bilden, wo Kaufen und Verkaufen als Geschäfte betrieben werden.“ Eine ähnliche Warnung vermifst man bei A. Smith und Ricardo.

Wichtiger ist ein zweiter Umstand.

Die bisherigen Ausführungen haben gezeigt, welchen Unterschied man zwischen natürlichem und Markt-Preis machte, und welche Wichtigkeit man beiden Preisarten beilegte. Diesfalls ist noch zu bemerken, dafs bis auf die neueste Zeit der Marktpreis neben dem natürlichen Preis eine recht untergeordnete Rolle spielte. Durch Angebot und Nachfrage erklärte man, wie man selbst zugestand, nur zwei wirtschaftliche Erscheinungen: die Preise der nicht beliebig vermehrbaren Güter („diese machen aber nur einen sehr geringen Teil der Gütermasse aus“ sagt Ricardo), dann die zeitweiligen Abweichungen vom natürlichen Preise. Die Erklärung bestand aber darin, dafs man sagte, die ersteren werden durch die Seltenheit der Güter, den Wohl-

stand und die Neigungen der Käufer bestimmt, die letzteren werden durch Divergenzen zwischen Produktenmenge und Konsumtion hervorgerufen. Nachdem man sich über diese Ausnahmen derart hinweggesetzt hatte, kehrte man zu den beliebig vermehrbaren Gütern zurück und erwies, dafs ihre Preise mit den Produktionskosten zusammenfallen. So hielt man einerseits, da es sich nur um Ausnahmen handelte, eine Untersuchung der Bestimmungsgründe des Preises nicht für nötig; andererseits formulierte man für die beliebig vermehrbaren Güter nur einen, den Normalstand der Preise charakterisierenden Satz, der gleichfalls die Bestimmungsgründe der Preise im Dunkeln liefs.

Allein die Einsicht konnte nicht ausbleiben, dafs der natürliche Preis doch eigentlich nur ein gedachter Preis ist, nach dem die wirklichen Preise gravitieren, und es mufste sich der Wissenschaft die Notwendigkeit aufdrängen, die Gesetze des Marktpreises zu formulieren. Die eingehende Untersuchung des Marktpreises bei J. St. Mill bewies, dafs dieser ausgezeichnete Forscher die Wichtigkeit der Frage sehr hoch veranschlagte; er stellte den Marktpreis voran und versuchte, ein Gesetz desselben zu entwickeln. Als man nun, durch die Autorität Mills bestimmt, sich mit dem Marktpreise zu beschäftigen begann, da fanden sich die Forscher, wie nach dem Vorausgegangenen erklärlich, plötzlich ohne einen brauchbaren Satz.

Die Ricardosche Schule hatte den Marktpreis als eine Abweichung vom normalen Preise behandelt, die durch zeitweilige Störung des Gleichgewichts der wirksamen Nachfrage und des Angebots hervorgerufen wird; den normalen Preis selbst hatte sie nicht erklärt. Es war also ein Bestimmungsgrund des Preises aufser den angebotenen und nachgefragten Mengen nicht bekannt. Dieser Mangel hätte die Forscher

nicht sehr berührt, denn wenn man nach einem Gesetze der Marktpreise fragte, so suchte man weniger die Bestimmungsgründe des Preises, als einen Satz, der den täglichen Stand der Preise charakterisiert: man suchte für die wirklichen täglichen Preise dasselbe, was man für den sogenannten normalen Preis gefunden zu haben glaubte. An einem solchen Satze fehlte es aber.

J. St. Mill versuchte die Lücke auszufüllen. Man habe, so führt er aus, den „temporären Preis" erklärt aus dem „Verhältnis" von Angebot und Nachfrage. Nun lasse sich aber zwischen einer Gütermenge und dem Wunsche, zu besitzen, ein Verhältnis nicht denken. Man müsse überdies erwägen, dafs die Nachfrage keine feste Gröfse sei, sondern mit steigenden Preisen sinke, mit sinkenden Preisen steige. Wie bildet sich demnach der Preis? Er steigt, wenn die Nachfrage steigt, und sinkt, wenn die Nachfrage sinkt, aber schliefslich werden die angebotene Menge und die nachgefragte Menge einander gleichgemacht, denn der Preis steigt oder fällt insolange, bis Nachfrage und Angebot einander gleich sind. „Der Preis, zu dem es ein Gut auf irgend einem Markte bringt, ist jener, bei dem sich eine Nachfrage ergiebt, grofs genug. um das wirkliche oder erwartete Angebot aufzunehmen."

Damit wäre der Marktpreis bestimmt, und J. St. Mill erklärte die nationalökonomische Lehre vom Wert für abgeschlossen. Wäre seine Theorie selbst richtig, so würde sie die Marktpreise nicht in ihrer Höhe charakterisieren, sondern nur angeben, wann Angebot und Nachfrage zu Ruhe kommen. Allein sie ist nicht richtig. Thornton hat nachgewiesen, dafs sich zahlreiche Preise bilden, wobei die „wirksame" Nachfrage gröfser ist, als das gesamte Angebot. Es bleiben bald Käufer, bald Verkäufer zurück,

namentlich komme es oft vor, dafs Verkäufer, wenn ihnen die Preise nicht konvenieren, unverrichteter Dinge vom Markte heimkehren. Wie könne man da sagen, die Nachfrage sei dem Angebote gleich? Mill hat darauf erwidert, dafs Käufer, die nicht zum Kaufe, und Verkäufer, die nicht zum Verkaufe kommen, nicht als Nachfragende und Anbietende anzusehen seien. Demgegenüber hat aber Cairnes zutreffend bemerkt: „So ausgelegt, ist die Lehre Mills unangreifbar; allein die Einschränkung, die sie unangreifbar macht, bewirkt, dafs sie nicht wert ist, verteidigt zu werden. Wir wollen die Umstände kennen lernen, die den Preis bestimmen, und es wird uns gesagt, dafs der Marktpreis stets so beschaffen sei, dafs die angekaufte Menge des Gutes gleich sein müsse der verkauften Menge."

Wenn Angebot und Nachfrage in diesem Sinne nicht genügen, um ein Gesetz der Marktpreise zu formulieren, was bestimmt dann die Preise? Thornton[1]) meint, es gebe für die Bewegungen der Preise eine Ober- und eine Untergrenze; die erstere werde in der wirklichen oder vermeintlichen Nützlichkeit des Gutes für den Käufer, die letztere in dessen Brauchbarkeit für den Verkäufer gefunden. Innerhalb dieses weiten Spielraums setzt sich der Preis nach folgenden Grundsätzen fest: soweit Konkurrenz herrscht, bestimmt die Konkurrenz den Preis; was bestimmt aber die Konkurrenz? Das voraussichtliche Angebot und die voraussichtliche Nachfrage. Jeder Verkäufer erwägt, wieviel von den übrigen Verkäufern in jenem Zeitraum, in dem er seinen Vorrat verkaufen mufs, zum Ver-

[1]) „Die Arbeit." Deutsche Übersetzung von Schramm. Leipzig 1870. 1. Kap.

kaufe gebracht werden dürfte, wie grofs die Nachfrage sich gestalten wird, und demnach setzt er den Preis fest. Das jeweilige augenblickliche Angebot und die jeweilige augenblickliche Nachfrage, was wirklich verkauft und gekauft werden mufs,' fällt nicht ins Gewicht, entscheidend ist die Ansicht, welche jeder Verkäufer sich über das voraussichtliche Angebot und die voraussichtliche Nachfrage bildet.

Wie Thornton selbst über dieses Ergebnis seiner Ausführungen dachte, zeigt der folgende Ausspruch desselben. Die Lehre sei unsicher uud unbestimmt „sie schreibt nichts vor und überläfst beinahe alles dem Urteile oder der Laune des einzelnen. Sie ist trotzdem vielleicht nicht minder wertvoll Es ist kein kleiner Gewinn, entdeckt zu haben, dafs man über den Gegenstand, den sie behandelt, aufser dem, was sie lehrt, nichts wissen kann. Die Verwirrung und Dunkelheit, worin sich bisher die Lehre vom Preise bewegt hat, ist grofsenteils daher gekommen, dafs man Unerforschliches hat erforschen, eine feste Regel für unvermeidliche Schwankungen hat suchen und da eine Genauigkeit hat erzwingen wollen, wo Genauigkeit und Irrtum identisch sind. . . Von nicht geringem Wert ist die Entdeckung dafs der Preis unmöglich einem Gesetze unterworfen sein kann.“

Auch Cairnes[1]) kommt mit Bezug auf das Gesetz der Marktpreise zu keinem, ihn selbst befriedigenden Ergebnisse. Er führt, um den sich jeweilig bildenden Preis zu charakterisieren, folgendes aus: Käufer und Verkäufer drängen unter allen Verhältnissen des Angebots und der Nachfrage zur Bildung eines jeweilig angemessenen Preises hin, der den beiderseitigen Interessen am meisten entspricht.

[1]) Some leading Principles of Pol. Econ. Part. I Chap. IV.

Es gebe zu jeder Zeit einen Preis, der, wenn er erhöht würde, den Konsum unnötig einschränken und den Absatz erschweren würde, der also weder den Produzenten noch den Konsumenten zusagt. Ebensowenig wäre eine Ermässigung dieses Preises erwünscht, weil sich die Vorräte zu rasch erschöpfen würden und alsbald eine unverhältnismäfsige Preissteigerung eintreten müfste. Jener Preis, der diese Schwankungen des Konsums ausschliefst, und genügt, um die Vorräte samt einer entsprechenden Reserve, um gegenüber eventuellen Ausfällen im Angebote gerüstet zu sein, aufzunehmen, mag als der angemessene Preis gelten. Nach diesem Preise drängen — unbewufst — Käufer und Verkäufer. „Der Marktpreis wird bestimmt durch die Meinungen der Parteien, die wieder auf deren Ansichten von Angebot und Nachfrage beruhen, während die Parteien ihre Interessen unter Umständen verfolgen, die nach Mafsgabe der vorhandenen Kenntnisse und Einsichten die Bildung des angemessenen Marktpreises begünstigen" — eine Lösung der Schwierigkeiten, die Cairnes selbst als unzureichend bezeichnet.

Die Schwierigkeit, einen Satz zu finden, der die jeweiligen Preise charakterisiert, liegt zum grofsen Teile darin, dafs die Käufer und Verkäufer sich auch durch ihre Ansichten über die künftigen Preise bestimmen lassen und dafs somit die vorhandene zum Verkaufe bestimmte Menge und die zum Kaufe gesuchte Menge nicht allein berücksichtigt werden. Wie soll man aber diese Erwägungen zutreffend charakterisieren? Sigdwick[1]) hat gemeint, die Konkurrenz werde die Preise auf jenem Punkte halten, wo der durch eine in Aussicht genommene Preissteigerung

[1]) l. c. Book II Ch. II.

zu erwartende Gewinn gleich ist dem Zinsenverluste, der durch das längere Zurückhalten der Vorräte entsteht. Er setzt das genauer auseinander. Allein man ist durch diese Lehre wenig gefördert. Denn es ist möglich, daſs die Produzenten an eine Preissteigerung glauben, welche den Zinsenverlust aufwiegt. Auch ist der Zinsenverlust sehr ungleich. Sigdwick anerkennt dies selbst.

Hält man sich dieses unbefriedigende Ergebnis der Versuche, ein Gesetz der Marktpreise zu formulieren, vor Augen und bedenkt man, was man eigentlich suchte, so ist es nur natürlich, daſs man mehr und mehr zur Ansicht kam, das Gesetz der Marktpreise sei unfindbar oder überhaupt nicht existierend. Schon Thornton hatte sich in diesem Sinne ausgesprochen. Die neuesten Autoren stehen vielfach auf diesem Standpunkte der Unauffindbarkeit eines Gesetzes zur Charakteristik der Marktpreise. So gesteht Shadwell[1]), daſs er auf die Frage „what is the law to which the actual market value of an article conforms?“ keine Antwort wisse. Er kommt zu diesem Ergebnisse, nachdem er die landläufigen Lehren von Angebot und Nachfrage einer trefflichen Kritik unterzogen und deren Unzulänglichkeit an der Hand eines Beispieles dargethan.

Am Tage, da in London der Tod Lincolns bekannt wurde, stieg der Preis einer No. der Times auf 3 shill. Würde man einen Kaufmann um eine Erklärung dieser Erscheinung ersuchen, so würde er gewiſs darauf hinweisen, daſs die Nachfrage das Angebot überstiegen habe. Das erklärt aber besten Falls nur, weshalb der Preis stieg, nicht aber warum er in diesem bestimmten Ausmaſse stieg. Man wird zur Erklärung darauf verweisen, daſs bei dem Preise

[1]) A System of Pol. Econ. London 1877.

von 3 sh. Angebot und Nachfrage einander gleich gemacht wurden. Allein damit ist nichts gesagt, als dafs Verkäufer und Käufer übereingekommen sind. A. Smith hätte diese Erscheinung damit erklärt, dafs die Times selten war und dafs ihr Preis somit blofs durch den Reichtum der Käufer bestimmt wurde. Es ist nun gewifs richtig, dafs die Personen, welche die Times kauften, geneigt gewesen sein mufsten, 3 sh. zu zahlen, die Frage ist aber eben die: warum waren sie geneigt, 3 sh. und nicht mehr zu geben? Cherbuliez würde zur Erklärung bemerken, dafs der Preis durch die Intensität von Angebot und Nachfrage gebildet werde und dafs die Intensität der Nachfrage nach der Times so stark war, dafs sie einen Preis von 3 sh. bedingen konnte. Auch damit ist nichts erklärt, „here again we have nothing more than the description of the fact, since to say, that the intensity of his demand for it was such as to induce him to pay that price, and to say that the intensity of the demand was raised to that point by the scarcity of the journal, is merely to say, that he gave that price, because he could not get it for less.“ Nachdem noch einige andere Erklärungsversuche besprochen werden, fährt Shadwell fort: „whatever definition therefore may be given to the words supply and demand, the theory amounts to no more, than the truism, that a commodity is sold at the rate which is agreed upon between those, who possess and those, who wish to acquire it.“

Auch Bonamy Price[1]) steht auf diesem Standpunkte: „We must acknowledge our inability, to devise a theory, which will satisfactorily account for the phenomena of market value, and must leave them unexplained.“ Der Grund, den er

[1]) Pract. Pol. Econ. p. 89.

angiebt, lautet: „the nature of the regulating force, human feeling, in such matters, necessarily, as it seems to me, excludes the dominion of law.“

Andere Autoren haben sich dementgegen nicht auf die Frage eingelassen, ob es ein Gesetz der Marktpreise in dem angedeuteten Sinne gebe oder nicht, sondern in ihrer Art nach Bestimmungsgründen der Marktpreise gesucht. Es wurden diese als Abweichungen von dem (gedachten) normalen Preise aufgefaſst, und man hat sich damit beschäftigt, die Momente in möglichster Vollständigkeit aufzuzählen, die die Verschiedenheit des Markt- und des Normalpreises bewirken. Auf diesem praktischen Standpunkt steht Marshall[1]). Der Normal-Preis ist nach seiner Meinung jener Preis, der sich bilden würde, wenn alle Menschen ihre wirtschaftlichen Interessen mit vollendeter Sachkenntnis vertreten würden; er meint und begründet die Meinung näher, daſs sich in diesem Falle der den Produktionskosten gleichkommende Preis herausbilden müsse. Eine derartige abstrakte Lehre müsse entwickelt werden, um die wirklichen Preisbildungen zu verstehen. „Man kann die Marktpreise der Güter nicht finden, wenn man nicht auf die Schwankungen von Angebot und Nachfrage Rücksicht nimmt und auf die Hemmnisse, welche lokale Hindernisse der freien Bewegung des Konkurrenzstromes entgegensetzen. Andererseits kann man aber auch keinen Fortschritt in der Erklärung der Lohn- und Preisbewegungen machen, wenn man nicht weiſs, welche Bewegungen auf lokale und vorübergehende Ursachen zurückzuführen sind und welche auf die normale Aktion der freien Konkurrenz. Die Lehre vom Normal-Wert ist also der Ausgangspunkt, um die verschie-

[1]) l. c. Book II Ch. XIII, Book III Ch. II.

denen Unregelmäfsigkeiten und Unebenheiten der Marktpreise zu ergründen.“ Unter diesem Gesichtspunkte wird dann eine kasuistische Darstellung jener Momente gegeben, die in einzelnen Fällen die Bildung des Normalpreises verhindern.

Ähnlich behandelt auch Walker[1]) das Preisproblem. Wenn jedes Gut einen Markt hätte, auf dem vollendete Konkurrenz herrscht; wenn es keinen grofsen Vorrat an diesem Gute gäbe, sondern wenn es das ganze Jahr hindurch gleichmäfsig dem Bedarfe entsprechend produziert werden würde; wenn die Nachfrage gleichmäfsig und stark wäre, so dafs beiläufig in dem gleichen Zeitraume die gleiche Menge des Gutes benötigt werden würde; wenn zu seiner Produktion keine grofse Anlage von Maschinen und von Kapital erforderlich wäre; wenn die Produzenten dieses Gutes leicht zu andern Beschäftigungen übergehen könnten, und das Gleiche auch von den in anderen Geschäftszweigen

[1]) Pol. Economy by Francis A. Walker. London 1886 p. 78: „if there were a good market for any given commodity, i. e. if competition were perfect; if there were no large stock of that commodity, but it could be produced freely and equably throughout the year as wanted; if the demand for it were uniform and strong, about the same quantity being required for use in every equal period of time; if no large plant or machinery, or great amount of capital in other forms, were required for its production; if the producers of that commodity had an easy resort to occupations, in which other commodities were produced, and if, in return producers in other occupations could readily and succesfully take up the production of any commodity in question should occasion seem to require, then the price of that commodity would at any time, be close to the cost of its production, by which we are to understand not the average cost of the whole supply, but the cost of that part, which was produced at the greatest disadvantage. That price would express the final utility of the commodity in question, that is, the utility of the portion which, at the price it was just worth the consumers while to purchase.“

thätigen Produzenten gelten würde, dann würde der Preis zu jeder Zeit sich den Kosten anschliefsen. Da diese Voraussetzungen sich nicht realisieren, so entfernt sich der Marktpreis vom Normalpreis, und man kann aus der vorstehenden Liste leicht entnehmen, welche Umstände diese Abweichungen bewirken.

Es ist nicht nötig, diesen kasuistischen Ausführungen zu folgen. Bemerkenswert ist aber, dafs gleichzeitig der Glaube, dafs das Problem des Normalwertes gelöst sei, immer schwächer wurde. Man bezweifelte nicht eigentlich die Richtigkeit der Produktionskostentheorie, sondern die Möglichkeit sie zu verifizieren, da sie unter Voraussetzungen und Annahmen gilt, die in Wirklichkeit nicht zutreffen. Wir werden darauf alsbald zu sprechen kommen.

II. Deutschland.

1. Die Ansichten der deutschen Autoren über den Preis wären teils bei Angebot und Nachfrage, teils bei der Lehre von den Produktionskosten zu behandeln. Um die Übersicht nicht zu erschweren, wird hier der Versuch gemacht, die Lehren unter einem darzustellen, und zwar sollen, um Wiederholungen zu vermeiden, blofs die hervorragendsten Autoren besprochen werden. Wenn die englische Nationalökonomie bis in die neueste Zeit die Preise durch eine leere Quantitätstheorie zu erklären suchte, so hat die deutsche Wissenschaft von Anfang an die Ansicht vertreten, dafs man nicht dabei stehen bleiben könne, die Preise aus den angebotenen und nachgefragten Mengen zu erklären. Es ist demgemäfs die nicht genug zu rühmende Eigentümlichkeit der deutschen Nationalökonomie, dafs sie sich nicht darauf einliefs, das ganze Problem der

Preisbildung durch eine Formel verständlich machen zu wollen, sondern mit Sorgfalt und Umsicht die mannigfaltigen Momente und Erwägungen zu sammeln suchte, die bei der Preisbestimmung mafsgebend sind.

Diese Merkmale findet man schon bei Jakob[1]). Er giebt A. Smiths Lehren wieder, verzichtet aber doch nicht auf Bereicherung derselben durch eigene Zuthaten. Er unterscheidet wie dieser Marktpreis und Gewährpreis, der erstere könne über den letzteren steigen, wenn mehr Ware gesucht als angeboten wird, im umgekehrten Falle unter denselben herabsinken. „Vermehrung der Zahl der Käufer wirkt auf Erhöhung, Verminderung derselben wirkt auf Erniedrigung des Preises; Vermehrung der Zahl der Verkäufer wirkt auf Erniedrigung, Verminderung derselben auf Erhöhung des Preises.“ Allein es wirke auch die Menge und die Beschaffenheit der vorrätigen Sachen, und leicht könne der Vorrat die Nachfrage übersteigen, es ereignen sich „schnelle und unvorhergesehene Veränderungen in dem Vermögen oder in der Lust der Käufer und Verkäufer“, die Zahl derselben könne von den Berechnungen abweichen. Es komme auch darauf an, wovon die Vermehrung der Produkte abhänge, nicht minder darauf, ob die Beschaffenheit einzelner Waren zum schnelleren Verkaufe dränge als die anderer. Alle diese Umstände erklären die Abweichung vom Kostenpreise, der dabei immer die Regel bleibe. Den Kostenpreis setzt Jakob genau so zusammen, wie A. Smith, seine Elemente seien „Arbeitslohn, Kapitalgewinn und Grundrente“.

Eine lange, fast zu lange Ausführung widmet dem

[1]) Grundsätze der Nationalökonomie oder Nationalwirtschaftslehre von L. H. Jakob. Wien 1814 §§ 170 ff.

Preise Hufeland[1]). Er setzt auseinander, was sich der Verkäufer sagt, bevor er zum Tausche schreitet, und was sich in gleichem Falle der Käufer denkt: innerer und äufserer Preis werden genau zergliedert, der Verkäufer denkt an die Herstellungskosten, an den Vorrat der zu verkaufenden Waren gleicher Art, an das Bedürfnis, „das den anderen zum Begehren der Sache zwingt", es kommt an auf seine Neigung zu verkaufen, auf die Notwendigkeit dies zu thun, was wieder davon abhängt, ob der Verkäufer reich oder arm ist, ob die Sache „verderblich" ist oder nicht. Und was bestimmt den Käufer? Teils seine Meinung, teils seine Neigung. Die Meinung betrifft die Seltenheit der Sache, ihre Menge, die Konkurrenz und die Bedürfnisse der Begehrenden; die Neigung hängt von dem Bedüfnisse ab, das befriedigt wird; allein das Bedürfnis allein entscheidet nicht, es kommt wesentlich auch auf das Vermögen des Begehrenden an. „Soll der Tausch zu stande kommen, so müssen sich beide Parteien vereinigen und auf einen Preis zusammenkommen, wobei es dann mitunter von grofser Bedeutung sein wird, welche Partei im stande sein wird, die andere zu sich herüberzuziehen. In diesem Kampfe stehen nun die einander entgegenwirkenden Kräfte jeder Partei, deren Gründe bisher entwickelt worden, im umgekehrten Verhältnisse zu ihrer Zahl und ihrem Bedürfnisse." Zu seinen vielen Preisen fügt Hufeland endlich noch den natürlichen Preis, den er zusammensetzt aus den Kosten und dem gewöhnlichen Gewinn. Zum Unterschiede von Jakob schlägt er die Wirkung dieses natürlichen Preises auf den Marktpreis nicht hoch an. Es sei, so sagt er, eine durchaus falsche Grundlage, wenn man von den Kosten

[1]) Neue Grundlegung etc. III. Abschn

aus alle übrigen Bestimmungen des Preises ableiten wolle. Können die Erzeugnisse nach Willkür vermehrt werden, so sei der Preis mehr, aber doch nicht allein von den Kosten abhängig. Sei die Vermehrung des Produktes nur zum Teile beschränkt und ungewifs, so sei der natürliche Preis „von noch entfernterer und ungleicherer Einwirkung“.

Das, was Hufeland darstellt, ist nicht unrichtig, aber es ist nicht genau umschrieben; er zählt Bestimmungsgründe des Preises auf, ohne die Einwirkung jedes einzelnen zu verfolgen. So führt er unter den Bestimmungsgründen des Preises das Bedürfnis an, ohne festzustellen, wie sich die Beziehung zwischen Preis und Bedürfnis gestalte; immer wieder verliert er sich in Kasuistik. Man entnimmt der Darstellung nur Andeutungen über die Momente, die den Preis beeinflussen, aber die genaue Durcharbeitung fehlt. Hufeland zeigt darin eine gewisse Verwandtschaft mit Hermann. Auch davon abgesehen ergiebt sich zwischen beiden manche Ähnlichkeit. Hufeland hat zuerst die Bestimmungsgründe des Preises gesondert für Käufer und Verkäufer untersucht, darin ist ihm dann Hermann gefolgt und hat manche Anregung, die sich bei Hufeland vorfand, benützen können.

Lotz hat in seiner Revision der Grundbegriffe eine Reihe von Momenten angegeben, die den Preis bestimmen sollen: so die Entbehrlichkeit einerseits, die Notwendigkeit andererseits, die gröfsere oder geringere Bereitwilligkeit zum Tausche, die Leichtigkeit oder Schwierigkeit ein Gut auf anderem, als dem Tauschwege sich zu beschaffen, die Vorstellung, welche jeder Teil von dem Grade der Wirksamkeit der Motive hat, durch welche der Gegner zum Tausche bestimmt werden mag, endlich die gröfsere oder geringere Konkurrenz. Wie diese Aufstellung zeigt, untersucht Lotz

nicht so sehr die Bestimmungsgründe des Preises als die Bedingungen des Tausches. Ein Tausch kann zu stande kommen, wenn jeder Teil das, was er hingeben will, für entbehrlicher hält, als das, was er erwerben will; er kommt zu stande, wenn die Bereitwilligkeit dazu auf beiden Seiten besteht und wenn man sich das gewünschte Gut nicht leichter auf anderem Wege, als dem des Tausches beschaffen kann. Damit ist festgestellt, dafs der Tausch sich vollzieht, aber nicht in welchem Verhältnisse. Lotz freilich war anderer Ansicht, denn nachdem er die erwähnten Umstände untersucht hatte, fügt er bei: „mitunter mögen die drei Momente, deren Einflufs auf die Bestimmung des Preises eines in den Tausch gekommenen Gutes ich bisher zu entwickeln gesucht habe, die einzigen Motive sein, welche die Willkür der Parteien bei der Bestimmung des wirklichen Preises leiten. Doch nur selten werden sie allein wirksam sein“, jeder prüft vielmehr auch, ob und in welchem Grade ein Gut dem Gegner entbehrlich oder unentbehrlich, ob der Gegner zum Tausche geneigt sei, ob er sich das Gut auf anderem Wege, als dem des Tausches schaffen könne. Demnach kommt zu den obigen drei Momenten, die Lotz für Bestimmungsgründe des Preises hält, noch ein viertes: die Vorstellung von den Erwägungen des Gegners. Wären die Tauschenden isoliert, „so würden die bisher gewürdigten vier Momente allerdings ausreichen, um sich die Frage beantworten zu können: wie entsteht der Preis? und warum wird er von den tauschenden Parteien gerade so bestimmt, wie sie ihn wirklich bestimmen?“ Diese Voraussetzung treffe aber nicht zu, und so ist denn fünftens die Konkurrenz zu berücksichtigen, d. h. der Verkehr aller mit allen, statt des Verkehrs eines einzigen mit einem einzigen. Ist die Konkurrenz der Käufer ebenso grofs, wie die der Ver-

käufer, dann bildet sich der Mittelpreis. Allein „bald erscheinen zu viele Besitzer auf dem Markte, bald finden sich wieder zu viele Begehrer ein. Bald ist die zum Tausche ausgebotene Gütermasse der Besitzer für die dermalige Nachfrage der Begehrer zu grofs, bald ist sie wieder zu klein. In allen diesen Fällen mufs sich der Preis bald mehr, bald weniger von jenem Mittelpunkte entfernen". Schliefslich können sich übrigens die Preise nie weit von den Schaffungskosten entfernen. Wie man sieht, weifs auch Lotz nichts anderes zu sagen, als der Preis hängt ab von dem Verhältnisse der Konkurrenz der Käufer und der der Verkäufer und habe die Tendenz mit den Produktionskosten zusammenzufallen. Die geringe, in diesen Sätzen liegende Bestimmtheit wird noch verringert durch die Beifügung: „Die Preisbestimmung selbst ist in der Regel und in den meisten Tauschfällen ein blofses Produkt der Willkür der tauschenden Parteien; die Folge einer Übereinkunft derselben, welche gewöhnlich mehr auf zufälligen Bedingungen beruht." So fehlt trotz vieler richtiger Bemerkungen jegliche Bestimmtheit der Ansichten über die Momente, die den Preis beherrschen. Dieselben Lehren hat Lotz in seinem Hauptwerke auseinandergesetzt. Wir heben aus demselben noch hervor, dafs wiederholt betont wird, es sei wünschenswert, dafs der Preis sich den Anschaffungskosten nähere. Ein anderer Stand der Preis könne nicht ohne die nachteiligsten Folgen für den Fortgang und die möglichste Ausbildung der menschlichen Betriebsamkeit sich behaupten. Trotzdem gebe es solche Abweichungen, „denn bei dem Gange des Verkehrs bindet sich der wirkliche Preis der in den Tausch gekommenen Dinge äufserst selten so an den angemessenen Preis, wie es eigentlich zu wünschen sein möchte. Sowohl der Arbeitslohn als die Kapitalgewinste

und die Grundrente stehen unter den Gesetzen des Verkehrs, und diese Gesetze, gegen welche kein Privilegium je mit bleibendem Erfolge schützen kann, spricht im wirklichen Leben, wie es der Gang des menschlichen Verkehrs giebt, oft jedem eine ganz andere Quote an der allgemeinen Gütermasse zu, als er eigentlich zu fordern berechtigt wäre."

Kürzer, etwas bestimmter, aber nicht richtiger sind die Ansichten über den Preis, die man in den Lehrbüchern aus der ersten Hälfte dieses Jahrhunderts findet. So führt Schütz schon unter dem Einfluſs der noch zu besprechenden Hermannschen Lehre aus: Kein Ding kann Preis haben ohne Brauchbarkeit, und diese bildet die oberste Grenze des Preises; das Urteil über den Gebrauchswert der entbehrlichen Güter ist bei verschiedenen Menschen verschieden und richtet sich nach individuellen Bedürfnissen, Neigungen und Vermögensverhältnissen. Für den Verkäufer sind die Produktionskosten das Minimum des Preises, innerhalb dieser Grenzen werde derselbe durch das Verhältnis der Nachfrage zum Angebot und durch die Konkurrenz der Käufer und Verkäufer bestimmt. „Der Preis steigt und fällt in direktem Verhältnisse zur Nachfrage, d. h. zu der Zahl der zahlungsfähigen oder Kredit genieſsenden Käufer und zu der Gröſse und Intensität ihres Begehrs." Die Konkurrenz bringt gleichsam die Wirkungen eines Miſsverhältnisses zwischen Angebot und Nachfrage zum Ausdruck. Die Preise haben die Tendenz mit den Produktionskosten zusammenzufallen.

Die am meisten entwickelte Lehre vom Preis findet man in dieser Zeit in der deutschen Litteratur bei Hermann[1]). Sie ist ihrer Tendenz nach vollkommen richtig. Die Unzulänglichkeit der quantitativen Auffassung von An-

[1]) Staatsw. Unters. 1882. 2. Aufl. München 1874 p. 390 ff.

gebot und Nachfrage einerseits und der Umstand andererseits, dafs man die Verkäufer nur durch die Produktionskosten die Preise bestimmen liefs, bewogen Hermann in seinen Forschungen weiter zu gehen und den ganzen Inhalt der beiden Worte Angebot und Nachfrage aufzudecken. Er giebt sohin sechs Bestimmungsgründe des Preises an, drei auf seiten der Käufer: Gebrauchswert, Zahlungsfähigkeit und anderweitige Anschaffungskosten, drei auf seiten der Verkäufer: Produktionskosten, Tauschwert der Zahlungsmittel und anderweitiger Verkaufspreis. Mit Recht stellt Hermann unter diesen Bestimmungsgründen die beiden ersten auf seiten der Käufer wirksamen in den Vordergrund und wendet sich gegen die Ricardosche Schule, die den Preis ausschliefslich durch die Produktionskosten bestimmt sein liefs. „Der erste und wichtigste Faktor der Preise“ sagt Hermann „ist vielmehr in allen Fällen die Nachfrage, deren Hauptwurzeln Bedürfnis, Bedarf und Gebrauchswert des Gutes und Zahlungsfähigkeit der Käufer sind. Aus der Nachfrage und dem, was die Begehrer für das Gut bieten, ergiebt sich, auf welchen Betrag von Gütern sie um des Verlangten willen zu verzichten gedenken und hieraus, wie hoch die Kosten der wenigst ergiebigen Produktion sich belaufen dürfen, die zur Beischaffung des Bedarfs noch in Anwendung kommen kann.“ An einer anderen Stelle wird betont, dafs in der Mehrzahl der Fälle die Preisbestimmung von den Käufern ausgeht.

Man könnte demnach die Frage aufwerfen, ob man sich nicht mit den auf seiten der Käufer wirksamen Bestimmungsgründen begnügen sollte. Allein Hermann kommt dem mit der Einwendung entgegen, dafs doch auch jede Kostenminderung die Preise beeinflufst und dafs deshalb

von den auf seiten der Verkäufer wirksamen Bestimmungsgründen nicht abgesehen werden könne.

Die Ansicht, dafs ein Teil der Bestimmungsgründe des Preises blofs auf seiten der Käufer, ein anderer blofs auf seiten der Verkäufer wirkt, ist, wie auch in der Wissenschaft bereits anerkannt wurde, unrichtig. Der Verkäufer erwägt den Wert seines Gutes für den Käufer, dessen Zahlungsfähigkeit und die anderweitigen Preise. Nicht minder unrichtig ist die Annahme, dafs es aufser den angeführten sechs Bestimmungsgründen andere nicht gebe. So ist z. B. auf seiten des Verkäufers gewifs seine eigene „Zahlungsfähigkeit" d. h. der Umstand sehr wichtig, ob er alsbald verkaufen mufs oder ob er dazu Zeit hat. Am auffallendsten ist aber, dafs weder der Verkäufer durch die Rücksicht auf den Wert des Gutes noch der Käufer durch den subjektiven Wert des Geldes bestimmt werden soll. Hermann giebt dem Verkäufer keinen anderen Mafsstab, als den der Produktionskosten, und bezüglich des Geldes soll nur der Verkäufer darauf sehen, dafs er nicht durch gesunkenen Tauschwert desselben leide. Folgerichtig bemerkt Hermann, dafs, wenn das zu verkaufende Gut keine Produktionskosten hat, wie z. B. ein Grundstück, der Verkäufer nur durch den Tauschwert der Preisgüter und durch die anderweitigen Verkaufspreise bestimmt werde, also eigentlich selbst nicht schätzt, was offenbar unrichtig ist, wenn das hinzugebende Gut für den Verkäufer selbst Gebrauchswert hat.

Selbst auf die wirtschaftlichen Preisbildungsfälle beschränkt, ist also die Lehre zu eng. Betrachtet man die Bemerkungen, die Hermann jedem einzelnen der sechs Bestimmungsgründe widmet, so ist der wesentlichste Mangel derselben darin zu erblicken, dafs Hermann das Wesen

der Wertschätzung nicht kannte. Unter Gebrauchswert verstand er Nützlichkeit, und so mufsten die thatsächlichen Wertschätzungen und deren Veränderungen als etwas Gegebenes und Unerklärtes hingenommen werden. Es hängt damit zusammen, dafs die Gütervorräte von Hermann bei der Aufzählung der Bestimmungsgründe des Preises übergangen wurden, er untersucht den Preis bei gegebenem Vorrat, ohne zu bemerken, dafs der Vorrat die Wertschätzung beeinflufst. Die Lehre konnte demnach auch nicht erklären, warum, wenn der Vorrat steigt, der Preis sinkt, und umgekehrt. Es wurde angenommen, dafs wenn der Vorrat nicht zureicht, unter den Käufern ein Wettstreit um den Erwerb entstehe, wie wenn es eine Ehrensache wäre, das Gut unter solchen Umständen zu erwerben, während im umgekehrten Falle die Verkäufer miteinander wetteifern. Man sah nicht, dafs der Gebrauchswert eines Gutes steigt, wenn der Vorrat sinkt, und umgekehrt. Es hängt ferner damit zusammen, dafs die durch den Wert gebildete Obergrenze der Preise unpraktisch war. Denn der Wert im Sinne Hermanns bildete, z. B. für das Getreide, eine vom Preise weit entfernte Grenze. Infolgedessen ging man bei der Preisbestimmung doch immer von den Produktionskosten aus, und so bezeichnet auch Hermann trotz seiner oben wiedergegebenen Aussprüche die Kosten als den „nachhaltigsten und im Durchschnitt auch überwiegenden Bestimmungsgrund der Preise“ der beliebig vermehrbaren Güter. Nur derart hatte man eine von den wirklichen Preisen nicht zu weit entfernte Grenze. Was Hermann unter dem Titel „Gebrauchswert“ bemerkt, ist wesentlich kasuistisch. Er beginnt mit dem richtigen Satze: „Nur der unmittelbare Gebrauchswert ist die wahre Grundlage der Nachfrage. Was nicht unmittelbar Genufs

bringt, sondern blofs zur Herstellung von Gebrauchsgegenständen als Stoff, Thätigkeit und Werkzeug dient, erhält Nachfrage nur durch die Güter, wofür es Mittel ist.“ Darauf folgt sofort Kasuistik: erhöht oder erweitert sich die Nachfrage, so wird der Preis steigen und umgekehrt; wird an einem freien Gute Brauchbarkeit entdeckt, so kann es Tauschgut werden; befriedigt ein Gut mehrere Bedürfnisse, dann steigern diese, wenn sie sich gleichzeitig geltend machen, den Begehr. „Allgemeinheit, Dringlichkeit und Notwendigkeit der Bedürfnisbefriedigung im Vergleich zu Bedürfnissen, die leicht temporär oder ganz unterdrückt werden können, wirkt verschieden auf den Begehr, je nach der Dauerbarkeit der Güter.“ Dinge, die länger im Gebrauche bleiben, können bei steigendem Begehr nur mäfsig im Preise steigen, ebenso Dinge, deren Ankauf nicht dringlich ist, weil die Befriedigung des Bedürfnisses verschoben werden kann. Ganz anders, wenn Güter alsbald verbraucht werden. Ist das Bedürfnis sehr verbreitet oder allgemein, so wird die Nachfrage eine regelmäfsigere sein, als wenn es blofs partikular ist. Ist ein Bedürfnis periodisch unterbrochen, so äufsert es auch wechselnde Nachfrage. Nach diesen im einzelnen schön ausgeführten Preisbildungsfällen folgt eine Untersuchung über den Einflufs, den die nachgefragte Quantität auf die Preise ausübt. In kleinen Massen begehrt, könne das Gut höher steigen, als wenn grofse Quantitäten auf einmal begehrt werden. Als Beispiele werden angeführt die Detailpreise von Tabak, Salz und Gewürzen. Endlich verweist Hermann auf den Fall, wo es sich um Güter „von sehr grofsem und allgemeinem Gebrauchswert“ handelt und die schwer zu surrogieren sind, z. B. die Nahrungsmittel. Hier werde „die Zunahme der

Seltenheit den Wetteifer der Begehrer nur immer steigern, was den Preis unbegrenzt erhöhen kann“.

So richtig Hermann den wichtigsten Bestimmungsgrund der Preise, die Wertschätzung, fand, wenn er sich auch im Einzelnen nicht zutreffend äufserte, so richtig ist auch der Hinweis auf die Zahlungsfähigkeit oder, wie er besser sagt, die „Kauffähigkeit“ einer Person. Unter diesem Titel wäre die Wertschätzung des Geldes auf seiten der Käufer zu behandeln gewesen; die Untersuchung Hermanns nimmt leider nicht dies zum Gegenstande. „Nicht wer überhaupt ein Gut bedarf und begehrt, sondern wer zugleich die Mittel besitzt, es zu kaufen, hat auf dessen Preis Einflufs.“ Das heifst, nur wer den sich bildenden Preis bezahlen kann, hat auf denselben Einflufs! Richtig hätte, wie Schäffle betont, die Untersuchung des Einflusses der Kauffähigkeit mit der des Gebrauchswertes verbunden werden sollen, denn die Zahlungsfähigkeit ist nur ein Moment an der Bestimmtheit des Gebrauchswertes. Trotzdem war es verdienstlich, die Aufmerksamkeit auf diesen Bestimmungsgrund hinzulenken.

Origineller und richtiger als seine übrigen Ausführungen sind die Bemerkungen über die Kosten. Unter „Kosten“ versteht Hermann „die Summe der ins Produkt übergegangenen Kapitale mehr dem Wert der Nutzung aller durch die Intelligenz und Sorgfalt des Unternehmers bei der Produktion angewendeten und befruchteten Kapitale“. Durch eine geistreiche Wendung zieht er den Kapitalgewinn zu den Kosten, indem er feststellt, dafs die während der Produktion entbehrte Nutzung des Kapitals an sich selbst Tauschwert hat und für sich allein vertauscht werden kann. Er fügt bei, dafs dieser Teil der Kosten nicht wie die Kapitalsauslagen vorherbestimmt sei, sondern sich mit dem

Preise ändere. Die Untersuchung des Einflusses der Kosten erfolgt daher unter der Annahme, dafs Gewinn und Lohn unveränderlich seien, dafs Freiheit des Verkehrs herrsche und dafs es keine natürlichen Hindernisse der Teilnahme an den einträglichsten Erwerbsarten gebe. Sehr richtig führt Hermann dann weiter aus, dafs bei sinkenden Kosten der Preis nur dann entsprechend sinke, wenn die mit weniger Kosten erzeugte Ware den ganzen Begehr deckt. Demgemäfs erklärt er, dafs der Satz, die Preise suchen sich den Kosten anzuschliefsen und könnten lange weder unter noch über ihnen stehen, in der Allgemeinheit, wie er gewöhnlich ausgesprochen werde, nicht ganz richtig sei. Entscheidend seien die Beischaffungskosten des Teiles der Gesamtmasse eines Produktes, der unter den ungünstigsten Umständen produziert werde, aber zur Deckung des Bedarfes noch notwendig ist. Der Preis könne lange weder über noch unter diesem Punkte stehen.

Sehr richtig behandelt Hermann die Kosten mehr als Charakteristikon des normalen Preises, denn als Bestimmungsgrund des Marktpreises. In vielen Fällen, wo Preise und Kosten zusammentreffen, sind die letzteren nicht das, was den Preis bestimmt. „Steigt der Begehr und kann er bei den bisherigen Preisen nicht befriedigt werden, so müssen die Preise sich erst unbestimmt heben, und damit auch die Produktionskosten Spielraum der Vermehrung erhalten. Reicht dieser hin, um soviel Güter zu Markte zu bringen als nötig ist, so werden nun allerdings die Kosten das Sinken des Preises hindern und insofern den Preis bestimmen; aber die ganze Bewegung ging offenbar nicht von ihnen aus. Sobald vielmehr der Begehr sänke, würde man die bisherigen Preise nicht mehr erhalten, es würde weniger Ware zu Markte kommen, insbesondere die kostspielig-

sten nicht weiter ausgeboten werden, also die Kosten sinken; könnte man hier sagen: die Kosten hätten den Preis geregelt? Nur wenn die Kosten vermindert und die Güter mit weniger Aufopferung als bisher in beliebiger Menge zu Markte kommen können, wirken sie überwiegend auf den Preis; sie stellen die untere Grenze fest, unter welche er nicht herabgehen kann."

Dafs als (dritter) Bestimmungsgrund auf seiten der Verkäufer „der Tauschwert der Preisgüter oder der Zahlungsmittel" angeführt wird, ist aus verschiedenen Gründen inkorrekt. Zunächst aus einem methodischen Grunde. Die Preisgüter oder die Zahlungsmittel sind in unserer Zeit die Geldstoffe Gold und Silber, ihr Wert schwankt, und die Preise werden mit Bezug auf die Geldstoffe steigen oder sinken, je nachdem der Preis der Geldstoffe sinkt oder steigt. Die Lehre vom Preis nimmt nun an, der Preis desjenigen Gutes, in dem die übrigen Preise ausgedrückt werden, sei unveränderlich, denn bei einer anderen Annahme verdoppelt man das Problem, ohne dessen Wichtigkeit zu erhöhen. Der Preis von Gold und Silber ist dabei Gegenstand einer Spezialuntersuchung, in der es sich nur darum handelt, festzustellen, wie die Preisveränderungen eines Gutes sich gestalten, das, in ungeheuren Massen vorhanden, als Tauschmittel und Preismafs verwendet wird. Diese Untersuchung ist von der Theorie über den Preis zu trennen und zweckmäfsig wird das Geld in der Lehre vom Preis als in seinem Preise unveränderlich angesetzt. Anders Hermann; allein er untersucht deshalb nicht etwa, wie sich der Preis von Gold und Silber verändert, sondern er sagt nur: „Soll das Ausgebot eines Gutes gegen andere Verkäufe weder Nachteil noch Vorteil bringen, so mufs die Höhe seiner Preise im umgekehrten Verhältnisse gegen die

Tauschwerte der Preisgüter oder Zahlungsmittel sich ändern.“ Dieser Satz enthält jedoch einen Widerspruch. Es wird angenommen, dafs sich die Tauschwerte der Preisgüter ändern; wie geschieht das? Doch nur so, dafs man für dieselben mehr oder weniger an anderen Gütern erhält. Nur so kann zum Ausdrucke kommen und nur darin besteht die Preisänderung der Zahlungsmittel. Daraus folgt, dafs mit jeder Veränderung des Tauschwertes der Preisgüter notwendig eine Preisänderung aller übrigen Güter verbunden sein mufs, und es ist demnach nicht richtig, dass Hermann für den Fall einer Preisänderung der Zahlungsmittel noch besonders eine Preisänderung der anderen Güter postuliert.

Von den übrigen angeführten Bestimmungsgründen des Preises soll hier nicht weiter die Rede sein, um diese Darstellung nicht allzusehr auszudehnen. Da jedoch die Hermannsche Lehre die verbreitetste deutsche Preistheorie war, so sind noch einige Bemerkungen notwendig, die von ihr und den ihr ähnlichen Lehren gleichmäfsig gelten. Die eine betrifft den Mangel einer Erklärung, wie die Bestimmungsgründe des Preises zur Preisbildung zusammenwirken. Die angeführten Bestimmungsgründe des Preises sind individuell verschieden, jeder Käufer hat seine eigene Wertschätzung, seine besondere Zahlungsfähigkeit, jeder Verkäufer seine eigenen Kosten. Der Preis aber ist einer. Es ist nicht genügend erklärt, wie dieser eine Preis aus den so verschiedenen Bestimmungsgründen hervorgeht, und man weifs demnach auch nicht genau, was der Preis ist.

Dazu kommt, dafs die Lehre, ohne dafs dies mit genügender Klarheit eingestanden wäre, abstrakt ist und dafs ihre Ergebnisse demnach nur unter Umständen richtig sind, die nur selten in Wirklichkeit anzutreffen sein dürften.

Hermann hat seine Untersuchungen nicht hinreichend klar nur auf die wirtschaftlichen Preise beschränkt, er hat vielleicht die Wirtschaftlichkeit in der Preisbildung in mehr Fällen als vorhanden angenommen, als zulässig. Die unwirtschaftlichen Preise blieben aufser Betracht. Seine Lehre bezieht sich überdies nicht auf die Preise, die sich an einem Markttage bilden, sondern auf die Preise, wie sie sich in gewissen Wirtschaftsperioden bilden, denn auf einem gegebenen Markte sind Käufer und Verkäufer mehr mit der Zukunft beschäftigt, als mit den gegenwärtigen Bestimmungsgründen der Preise. Den Einflufs der Produktionskosten behandelt Hermann unter Ansetzung von Umständen, die in Wirklichkeit nicht vorkommen, ohne zu prüfen, wie die Wirklichkeit ist, und ohne demnach seinen Ergebnissen einen hypothetischen Charakter beizulegen. Wenn also die deutsche Preistheorie umsichtiger und lebensvoller ist als die englische, so ist sie ihr doch ähnlich in der Problemstellung und kann sowenig als diese die Wirklichkeit erklären.

Soviel über die Hermannsche Lehre. Es wäre ungerecht, über diesen Mängeln die überwiegenden Vorzüge derselben zu vergessen. Nur selten gelingt es einem Forscher, den richtigen Weg zur Lösung eines Problems zu weisen und dann auch alle Einzelheiten selbst zutreffend festzustellen. Zweifellos hat nun Hermann den richtigen Weg betreten, viel Entscheidendes hervorgehoben, viel Unrichtiges bemängelt. Seine Lehre ist aber selbst für die wirtschaftlichen Preise zu eng. Der von ihm gegebene Rahmen müfste erweitert und in seinem Inhalte ergänzt werden, dabei wäre aber die Geltung der Ergebnisse einzuschränken auf die streng wirtschaftlichen Preise.

Den älteren deutschen Preistheorieen war die Hermannsche Lehre weit überlegen. Sie verdient ihre Be-

rühmtheit. Auf die zeitgenössische Wissenschaft hat sie vielfältig eingewirkt. So zählt Riedel[1]) als Bestimmungsgründe des Preises auf: 1. den Gebrauchswert der Leistungen; 2. das Vermögen des Leistenden; 3. die Produktions- oder ursprünglichen Beschaffungskosten des Tauschobjektes, worin er offenbar Hermann folgt.

Spuren der Hermannschen Lehre findet man auch bei Rau[2]), nur tritt bei ihm an die Stelle der räsonnierenden Darstellung, wie man sie beispielsweise auch bei Lotz findet, die kurze axiomatische Behandlung des Lehrbuches, durch welche die Mängel der Theorie nur um so sichtlicher hervortreten. Drei Umstände bestimmen nach seiner Ansicht den Preis: 1. der Wert; 2. die Kosten; 3. das Mitwerben (die Konkurrenz). Der Wert bestimme die höchste Aufopferung, zu der wir uns entschliefsen, der Preis könne also den Wert nicht übersteigen. Die Kosten bilden die untere Grenze des Preises, die aber vielfach keine Anwendung finde, z. B. bei Kunstwerken, Naturseltenheiten u. s. w., ferner wenn das Gut nicht beliebig hervorzubringen ist. „In solchen Fällen kann man sich nur durch den konkreten Wert bestimmen lassen", für den jedoch Rau keinen Mafsstab beigiebt. Das Mitwerben endlich wird geteilt in das der Kauflustigen — Nachfrage, und das der Verkaufslustigen — Angebot. Durch das Verhältnis beider werde der Preis „der meisten Güter" bestimmt, „nur nicht bei solchen Gegenständen, welche selten in den Verkehr treten, oder bei denen aus einer anderen Ursache dem Kauflustigen die Wahl zwischen mehreren Verkäufern und dem Verkäufer zwischen mehreren Kauflustigen nicht offen steht". „Die

[1]) l. c. II § 708 ff.
[2]) l. c. § 146 ff.

Wirksamkeit des beiderseitigen Mitwerbens“ hängt ab: 1. von der Menge der Güter, die die einen zu kaufen beabsichtigen „und zu bezahlen im stande sind“, sowie von der Menge, die ausgeboten wird; 2. von der Stärke (Intensität) des Mitwerbens, von dem „Eifer“ der Parteien. Dieser wieder wird bestimmt „durch die Stärke des Begehrens der Kauflustigen Dies hängt teils von dem Werte ab, den sie auf das Gut legen, teils von ihren Vermögensumständen, teils von der Meinung, die sie über das künftige Angebot haben.“ Er wird aber auch bestimmt „von dem stärkeren oder schwächeren Verlangen der Verkäufer ihre Ware abzusetzen“. So verweist Rau von einem Bestimmungsgrund auf den anderen, ohne an einem Punkte das Problem tiefer zu fassen. „Sind Angebot und Nachfrage einander der Ausdehnung nach ungefähr gleich, so erhält der Preis einen mittleren, für Käufer und Verkäufer ungefähr gleich vorteilhaften Stand.“ Der Preis der meisten Güter setze sich mit Rücksicht auf die Kosten fest, es sei „ein ebensowohl aus besonderer Erfahrung, als aus allgemeinen Gründen abzuleitendes Gesetz, dafs in der auf den gleichförmigen wirtschaftlichen Absichten der Menschen beruhenden Handlungsweise in Hinsicht auf Preise ein Streben obwaltet, diese den Kosten der Hervorbringung und Herbeischaffung zu nähern“. Die Kosten bestehen aus Arbeitslohn, Kapitalrente, Grundrente, mittlerem Erwerbsgewinn und dem Preise der verbrauchten Güter.

Den einzigen halbwegs festen Punkt auch in dieser Lehre bilden die Produktionskosten, denn die obere Grenze, die durch den Wert des Gutes gegeben ist, bleibt von dem wirklichen Preise zu weit entfernt, als dafs sie wirksam sein könnte. Rau dachte sich die Preisbildung der beliebig vermehrbaren Güter ähnlich wie A. Smith: Werden die

Güter in entsprechenden Mengen auf den Markt gebracht, dann trifft der Preis mit den Kosten zusammen; ist die Menge gröfser geworden, als sie in diesem Falle gewesen, dann sinkt der Preis und umgekehrt. Wie sehr er sinkt oder steigt, dies hängt ab von dem Umfange des mehr oder weniger an Gütern und von der Intensität des Angebotes und der Nachfrage. Diese Intensität brauchte man, um den unerklärten Vorgang zu benennen, dafs die Käufer bei sinkender Menge des Gutes mehr bieten, bei steigender Menge aber weniger, und man sprach von dem Eifer zu kaufen, der natürlich um so gröfser sei, je höher man den Wert veranschlage und je wohlhabender der Käufer sei. Man behalf sich damit, weil man den Gebrauchswert trotz Abnahme und Zunahme des Vorrates als unveränderlich ansah. Bei Gütern, die keine Produktionskosten aufweisen, mufste man sich ausschliefslich an den Gebrauchswert halten, und man begnügte sich damit in der Meinung, der bei weitem gröfste Teil aller Tauschverhandlungen beziehe sich auf beliebig vermehrbare Güter.

Mit gewissen Einschränkungen gilt dasselbe, wie gezeigt, auch von Hermann, und trotz der Verschiedenheit des Ausgangspunktes weichen seine und Raus Lehren von denen A. Smiths nicht allzusehr ab. Sie waren sämtlich einig in der Voranstellung der Produktionskosten behufs Erklärung des Preises. Während aber A. Smith die Abweichungen von diesem Normalstande nur auf Veränderungen in den Gütermengen und in der wirksamen Nachfrage zurückführte, berücksichtigten Hermann und Rau den Gebrauchswert, die Intensität des Bedürfnisses und die Zahlungsfähigkeit; auch war es Hermann klar, dafs die Produktionskosten vielfach nicht das Bestimmende, sondern das Bestimmte seien.

Auch auf Roscher[1]) haben die Hermannschen Lehren sichtlich eingewirkt. In der ersten Auflage seiner Grundlagen der Nationalökonomie sagt er: „in der Regel wird das Preisverhältnis zweier Waren bestimmt durch ihr Verhältnis von Ausgebot und Nachfrage (Wunsch zu besitzen — Schwierigkeit zu erlangen). Wir untersuchen daher, von welchen tieferliegenden Verhältnissen Ausgebot und Nachfrage selbst abhängen.“ Nach dieser der Hermannschen Methode entsprechenden Einleitung fährt Roscher fort: „Da bilden denn beim Käufer der Gebrauchswert der Ware und seine eigene Zahlungsfähigkeit die Maximalgränze des Preises, die aber auf die anderweitigen Anschaffungskosten ermäfsigt werden kann, beim Verkäufer die Produktionskosten die Minimalgrenze, die sich aber auf die anderweitigen Anschaffungskosten für den Käufer ausdehnen läfst.“ In der Besprechung dieser Bestimmungsgründe des Preises bringt Roscher wenig Neues. Von den Produktionskosten sagt er, dafs Güter von gleichen Produktionskosten regelmäfsig gleichen Tauschwert haben, jede Abweichung von diesem Niveau setze alsbald Kräfte in Bewegung, welche das Niveau wiederherzustellen suchen. Dies gelte aber nur insofern, als eine beliebige Übertragung der Produktionsfaktoren aus einem Zweige der Produktion in den anderen möglich ist. Wo diese wahrhaft freie Konkurrenz nicht bestehe, werde der Preis ausschliefslich durch die Gröfse des Angebotes, verglichen mit dem Bedürfnisse und der Zahlungsfähigkeit der Käufer, bestimmt.

Eine Vereinfachung der Hermannschen Lehre hat Schäffle versucht, indem er aus den sechs Preisbestimmungsgründen die Zahlungsfähigkeit und den Geldwert

[1]) l. c. 1854. §§ 101 ff.

strich. Die Zahlungsfähigkeit sei ein Moment an der Bestimmtheit des Gebrauchswertes, der Geldwert ein Moment bei Bestimmung der Gröſse der anderweitigen Verkaufspreise. Demnach bestimmt sich der Preis, wenn man von den anderweitigen Anschaffungskosten und Verkaufspreisen absieht, nur durch den Gebrauchswert und die Kosten, und darauf kommt Schäffle denn auch hinaus. Er betrachtet den Wert als eine Bilanzgröſse zwischen Nutzen und Kosten und meint, ein Gut habe nur dann Wert, wenn der Nutzen die Kosten übersteige. Nimmt man nun an, die Bilanz sei günstig, der Nutzen übertreffe die Kosten, wie groſs wird nun der Wert und der Preis sein? Am nächsten liegt die Antwort, daſs, wenn die Unannehmlichkeit des Erwerbes auf 10 geschätzt werde und die Annehmlichkeit der Befriedigung auf 12, der Wert 2 betragen würde. So wurde die Frage wirklich von Vorgängern Schäffles gelöst, und einzelne seiner Äuſserungen lieſsen auf eine gleiche Lösung schlieſsen. Allein sie ist unrichtig. In dem gegebenen Falle müſste das Gut mindestens den Wert der Kosten haben, denn es muſs ein Aufwand von 10 gemacht werden, um das Gut zu erwerben. Es ist aber nicht abzusehen, warum das Gut nicht auch 12 wert sein sollte, wenn der Bedarf besonders dringlich ist, und warum nicht auch weniger als 10, wenn es einmal bereits erzeugt und zum Verkaufe bestimmt ist. Was also ein Gut wert ist, dies wird bald durch den Nutzen bald durch die Kosten entschieden. Man mag die Lehre Schäffles wie immer wenden, sie liefert kein anderes Ergebnis. In seinem letzten groſsen Werke sagt er denn auch: „die Tauschäquivalenzbestimmung hat von den gesellschaftlich notwendigen Kosten auszugehen“, die Tauschäquivalente seien jedoch „auch nach dem gesellschaftlichen Gebrauchswerte, der den Gütern bei-

gelegt wird und der sich in der Nachfrage, in Stärke und Umfang der Bedarfsmengen ankündigt, zu bestimmen". Vom Kostenquantum sei auszugehen, aber bei ihm sei nur dann stehen zu bleiben, wenn Produkte von gleichem gesellschaftlichen Kostenminimum auch in gleich starkem Verhältnis begehrt sind. „Produkte von gleichem socialen Kostenaufwand sind v. w. Weise nur dann im Tausche einander gleichzusetzen, wenn sie für den erst bevorstehenden Konsum gleichen Nutzen haben." — Erwähnenswert ist noch, dafs Schäffle sich eingehend mit dem Nachweis beschäftigte, wie sich aus den verschiedenen individuellen Wertschätzungen der Preis, der für alle der nämliche ist, entwickelt, wie der volkswirtschaftliche Wert durch gesellschaftliche Vorgänge für alle normiert werde. Diese Ausführungen sind sehr wichtig und lehrreich.

Es mag hier hervorgehoben werden, dafs die Schäffle-sche Lehre in der italienischen Litteratur bereits bekannt war. Ich berufe mich diesfalls auf J. J. Reymond[1]), der sich wieder auf Ferrara stützt, den ich nicht einsehen konnte. Er unterscheidet Gebrauchswert (Nützlichkeit) und Produktionskosten und valeur de mérite, welcher definiert wird als „la qualité d'une chose reconnue par l'intelligence humaine, qui fait que, sa valeur d'usage étant superieure à son coût de production, elle mérite d'être produite". Er ergiebt sich, wenn der Schmerz des Entbehrens gröfser ist als die Mühe des Erwerbens, er findet sein Mafs in der Differenz, „par laquelle la douleur du besoin surpasse la peine du travail que coûte la production d'une chose". Anders hatte sich Ferrara ausgesprochen; er sagte: „se

[1]) Etudes sur l'Economie sociale et internationale. Aus dem Italienischen. Turin 1860. Bd. 1 Kap. II.

l' utilità è maggiore del costo, l'oggetto varrà quanto costa, non quanto è utile; se il costo è maggiore dell' utile, l'oggetto o non ha valore, o se uno ne ha, sarà determinato dall' utilità e non dal costo.“ Dieser letzte Satz widerspricht der Lehre, dafs die Güter nur dann Wert haben, wenn der Nutzen gröfser ist als die Kosten.

Das Gesetz, welches die Austauschverhältnisse beherrscht, ist nach Reymond folgendermafsen zusammenzufassen. Man vergleicht den Nutzen des eigenen Gutes und dessen Kosten mit dem Nutzen des einzutauschenden Gutes; übertrifft der letztere die beiden erstgenannten, so kann der Tausch zu stande kommen. Der Tausch erscheint gleichsam als eine indirekte Produktion und unterliegt demselben Gesetz wie die direkte Produktion. Mein Gut kann also nur dann vertauscht werden, wenn es für andere nützlicher ist als ihr Gut für sie und wenn der Nutzen die Kosten übertrifft. In diesem Falle wird das Austauschverhältnis durch die derzeitigen Produktions- beziehungsweise durch die Reproduktionskosten bestimmt. Ist die Reproduktion unmöglich, dann ist auch das Austauschverhältnis unbestimmt. Die Gleichstellung des Preises mit den Produktionskosten, resp. der Austausch gleicher Arbeitsquantitäten wird dadurch herbeigeführt, dafs ein Teil der Konsumenten statt zu viel zu geben selbst die Produktion dieses teuren Gutes unternehmen würde, sofern dies möglich ist. Man sieht, dafs diese Lehre schliefslich mit den modernen englischen Preislehren zusammenfällt. —

Eine genaue Prüfung der Hermannschen Lehre mufste endlich dahin führen, dafs man ihre Unzulänglichkeit erkannte, und das ist denn auch nicht ausgeblieben. Mit Recht hat Fr. J. Neumann sie nach eingehender Kritik verworfen, schon von Details abgesehen

deshalb, weil damit ein Gesetz für alle Preise ausgesprochen wurde.

Die Lehre, die Neumann vorträgt[1]), kann, soweit es sich um die Richtung und Anordnung der Untersuchung handelt, als richtig bezeichnet werden. Er verwirft die Lehre von Angebot und Nachfrage, weil dieselbe sich im Kreise dreht, und für den Fall einer Preisänderung nicht mehr besagt, als „es überwiegen gewisse zum Steigen des Preises Anlafs gebende über gewisse zum Sinken führende Momente". Auch das Kostengesetz wird so sehr eingeschränkt, dafs seine Bedeutung fast gänzlich schwindet. Was gilt demnach? Neumann hält es für zweckmäfsig, von „allgemeinen Betrachtungen" abzusehen und die Preise „nach wesentlichen Eigentümlichkeiten in einzelne Hauptkategorien abzuteilen und nur innerhalb dieser die die Preisgestaltung bestimmenden Momente zu verfolgen". Er unterscheidet dann drei Gruppen, je nachdem Mitwerben beiderseits oder einerseits fehlt oder beiderseits vorhanden ist. Ich verweise behufs richtiger Würdigung dieses Vorganges auf die unten folgenden Ausführungen. Von diesen Preisgruppen hat Neumann die wichtigste, die Preise der freien Konkurrenz, nicht behandelt „wegen Mangels nicht nur an Raum sondern auch der ausreichenden Beherrschung dieser Dinge zur Zeit". Seine Bemerkungen über die sogenannten Special- und Vorzugspreise sind hier nicht weiter zu verfolgen. Sie leiden an dem Fehler, dafs der Grundbau fehlt: die Untersuchung, wie sich die Grenzen der Preise bilden, und vielmehr die taktischen Erwägungen in den Vordergrund geschoben werden.

[1]) l. c. S. 263 ff.

Die Preislehre, die sich aus der Mengerschen Werttheorie heraus entwickelt hat, findet an anderer Stelle ihre Würdigung.

III. Italien und Frankreich.

1. Die italienische Lehre vom Werte wurde, soweit sie subjektiv ist, im vorigen Abschnitte dargestellt. Schon in der Mitte des achtzehnten Jahrhunderts wird sie in dem Mafse, als man in der Erklärung der Kaufkraft über die allgemeinsten Sätze hinauszukommen sucht, immer mechanischer, und sie ist bis in dieses Jahrhundert herein von der Theorie, dafs Angebot und Nachfrage die Austauschverhältnisse beherrschen, nicht abgegangen. Zunächst scheint Locke von grofsem Einflufs gewesen zu sein. Schon Neri[1]) betont, wie dieser, dafs die Kaufkraft von der Nützlichkeit unabhängig sei. Seine eigene Ansicht über die Gesetze der Kaufkraft fafst er in den Satz zusammen: „die Güter, die man leicht vertauschen kann, werden für geringwertig gehalten und die seltenen Sachen, die man schwer eintauschen kann, für höherwertig.“ Eine genauere Aufstellung liefert ein Zeitgenosse Neris, Pagnini[2]). „Das Mafs des Wertes der Dinge ist allgemein durch die vier folgenden Umstände bestimmt: 1. Die physische Quantität, die sich innerhalb des Kreises von zwei oder mehr Sachen befindet, die man austauschen will. 2. Das Bedürfnis und der Wille der Tauschenden. 3. Die gröfsere oder geringere Eignung der Güter, dieses Bedürfnis zu befriedigen. 4. Der Absatz

[1]) Osservazioni sopra il prezzo legale delle monete. 1751. Custodi P. A. VI p. 127 ff.

[2]) Saggio sopra il giusto pregio delle cose. 1751. Custodi P. M II p. 163.

und die Zahl derjenigen, die innerhalb des gegebenen Kreises in gegebener Zeit um den Tauschabschlufs konkurrieren."

In ein fortgeschritteneres Stadium tritt die Lehre von Angebot und Nachfrage erst mit Genovesi und Verri. Der erstere liefs die Güterquantitäten die Preise beeinflussen, ohne diese Einwirkung mit seinen subjektiven Grundlehren in Einklang zu bringen. Er nahm zwischen Preisen und Gütermengen ein genaues Verhältnis an. Nach Verri[1]) sollte der Preis abhängen von der verhältnismäfsigen Anzahl der Käufer und Verkäufer. „Der Preis steht im geraden Verhältnis zur Zahl der Käufer, im ungeraden zur Zahl der Verkäufer." Der Preis besitzt, so führt er aus, zwei Elemente: das Bedürfnis und die Seltenheit; je stärker diese sind, um so höher der Preis, folglich je gröfser die Fülle eines Gutes, um so weniger Bedürfnisse gibt es und um so billiger ist es. Denn unter „Bedürfnis" dürfe man nicht ein Verlangen verstehen, sondern vielmehr den Vorzug, den man der gesuchten Ware vor der eigenen giebt. Je gröfser die Fülle, um so geringer sei dieser Vorzug. Die Gütermenge zeige sich in den zum Verkaufe ausgelegten Massen, sie lasse sich nach der Zahl der Verkäufer bemessen. In welchem Ausmafse die erwähnte Bevorzugung fremder Waren vor den eigenen vorhanden sei, dies könne man wieder nur nach der Zahl der Käufer ermessen. Steigt die Anzahl der Verkäufer, so fällt der Preis, steigt die Anzahl der Käufer, so erhöht er sich. Diese Aufstellungen seien freilich nicht mehr als annähernd richtig, denn nicht immer verkaufe ein Verkäufer und nicht immer kaufe ein Käufer gleich viel; sie bieten aber den Vorteil, dafs sie die Wirkungen des Mitwerbens zum Ausdruck bringen. Bei gleicher Menge werde sich der Preis ver-

[1]) Meditazioni sulla Econ. Pol. Custodi P. M. XV p. 32 ff.

schieden stellen, wenn statt eines Käufers, statt eines Verkäufers deren viele intervenieren.

Genovesi und Verri haben zur Erklärung der Preise mathematische Proportionen aufgestellt, und darin sind ihnen viele Gelehrte gefolgt. Die Ansicht Verris drückte man aus durch die Formel $V = \frac{c}{v}$, d. h. „il valore è eguale al numero dei compratori diviso pel numero de' venditori", die Genovesis durch die Formel $V = \frac{r}{m}$, d. h. „il valore è eguale alla ricerca divisa per la massa". So sagt Ortes, „Der Wert eines jeden Gutes steigt mit der Nachfrage und sinkt mit der Quantität und Qualität desselben Gutes" . . . oder der Wert „sarà non più che la ricerca de' beni, divisa per la massa consumabile di essi" $\left(v = \frac{r}{m}\right)$. Ist die Masse eines Gutes unendlich (Licht, Luft), so ist der Wert $\frac{r}{\infty} = o$; ist die Masse minimal oder Null im Vergleiche zu der der anderen Güter, so ist der Wert $= \frac{r}{o}$, also unendlich. „Tale sarebbe il valore della gioventù perduta, della fedeltà in amore, e simili altri beni chimerici e immaginarj" [1]).

Denselben Gedanken drückt ein Autor, der am Ende des vorigen und in den ersten Jahrzehnten dieses Jahrhundertes schrieb, Valeriani, durch die Formel aus $p = \frac{i}{o}$, d. h. der Preis ist gleich der Nachfrage (inchiesta) dividiert durch das Angebot (offerta). Dieser Forscher, dessen Lehren ich aus den Angaben von Lampertico und Loria kenne, erinnert mit seiner Terminologie an die deutschen Autoren. Er unterscheidet 1. pregio d. i. die Schätzung der Güter mit Beziehung auf die Bedürfnisse, 2. pregio specifico, die

[1]) Econ. Naz. Libro IV Cap. VIII.

Schätzung der Güter im Verkehre, und 3. prezzo d. i. der in Geld berechnete pregio specifico. Auf diesen Preis bezieht sich die obige Formel.

Die gröfste Vollendung hat den mechanischen Lehren vom Preise Gioja gegeben. Er hat sie alle zusammengefafst und die Preisbestimmungsgründe geordnet, in eine Liste eingefügt und durch reiche Kasuistik belegt. Seine Ausführungen sind noch heute lehrreich und bei weitem das Vollständigste, was die italienische Nationalökonomie auf diesem Gebiete aufzuweisen hat.

Gioja[1]) kündigt seine Untersuchungen so an, dafs sie die Aufgabe haben, die Veränderungen der Preise zu erklären. Eine genaue Prüfung derselben zeigt, dafs er die Unzulänglichkeit der bis dahin festgestellten Lehren von Angebot und Nachfrage eingesehen hat und dafs er darauf ausging, sie durch aus reicher Kasuistik geschöpfte Erwägungen zu vervollständigen. In diesem Sinne beschäftigt er sich zunächst mit der Anzahl der Käufer und Verkäufer, die nach Verri den Preis bestimmen sollen, und gesteht zu, dafs, wenn die Anzahl der Käufer steigt oder sinkt oder wenn es mehr oder weniger Verkäufer giebt, der Preis verändert werden wird, und zwar deshalb, weil die Verkäufer fürchten, um die Verkaufsgelegenheit zu kommen oder zu spät zu verkaufen, dies um so mehr, je geringer die Anzahl der Käufer ist. Allein die Ansicht, dafs der Preis sich proportional wie die Anzahl der Käufer und Verkäufer verändere (Verri), sei unrichtig, denn der Preis finde seine Grenzen teils durch das Interesse des Verkäufers, viel zu verkaufen, teils im Einkommen der Käufer. Der Preis kann also nicht unbe-

[1]) Nuovo Prospetto delle Scienze echonomiche. Milano 1815. Libro II Cap. 1 u. 2.

grenzt steigen, wenn die Anzahl der Verkäufer sinkt, aber auch nicht unbegrenzt fallen, wenn die Zahl der Käufer abnimmt, weil bei sinkendem Preise der Konsum steigt, und die Produzenten nicht unter die Produktionskosten gehen wollen.

Mehr als die Anzahl der Käufer und Verkäufer beeinflufse das beiderseitige Bedürfnis die Preise. Dabei sei besonders zu berücksichtigen die Unaufschiebbarkeit des Kaufes und Verkaufes. Je dringender die Notwendigkeit zu kaufen oder zu verkaufen sei, um so mehr verändere sich der Preis. Bei unentbehrlichen Gütern sei die Situation des Verkäufers eine bessere, als bei entbehrlichen Gütern u. s. w.

Zu berücksichtigen seien ferner die besonderen Affektionen der Kontrahenten: sie beruhen teils auf dem Bestreben, Gewinn zu erzielen und Verlust zu vermeiden, teils auf anderen nicht wirtschaftlichen Empfindungen. So kaufe man ein Grundstück um einen hohen Preis, um seinen Besitz abzurunden, oder man verkaufe ein Haus sehr billig, weil darin eine bestimmte Person verstorben ist. Kleider, die in Mode sind, erzielen hohe Preise, sie sinken, wenn sie aus der Mode kommen u. s. f.

Soviel über Käufer und Verkäufer. Gioja betrachtet dann die angebotene und nachgefragte Menge. Bei gleichbleibender Menge der Käufer und Verkäufer verändert sich der Preis, je nachdem die Menge der Güter im Vergleiche zum gewöhnlichen Konsum zu- oder abnimmt. Die Menge allein entscheide also nicht. Die Ansicht dafs die Preisveränderungen den Veränderungen der Mengen angepafst seien, sei unrichtig. Wenn z. B. die Menge sinkt, so wird auch die Zahl der Käufer sinken; ob der Preis entsprechend steigt, dies wird also davon abhängen, wie stark die Gewohnheit der Käufer ist, das Gut zu besitzen, und wie ihre

Kaufkraft sich stellt[1]). Umgekehrt wird bei steigender Menge die Anzahl der Käufer zunehmen. Es folgt daraus z. B., dafs notwendige Güter bei abnehmender Menge höher im Preise steigen als überflüssige.

Auch die Qualität der Güter hat auf den Preis Einflufs. Je weniger ein Gut dem Verderben unterliegt, um so länger kann der Verkäufer auf seinem Preise bestehen, und umgekehrt; auch sinkt mit der Leichtigkeit des Verderbens der Wunsch eine Sache zu erwerben.

So kommt Gioja zu einer Aufstellung der „Elemente des Preises". Dieselben sind 1. die Anzahl der Verkäufer; 2. die Unaufschiebbarkeit des Verkaufs; 3. besondere Vorliebe auf seiten der Verkäufer für einen Käufer; 4. das wirkliche Angebot; 5. das künftige wahrscheinliche Angebot; 6. die Qualität des Gutes; 7. die Anzahl der Käufer; 8. die Unaufschiebbarkeit des Bedarfes; 9. besondere Vorliebe; 10. Menge der nachgefragten Güter; 11. Menge der künftig wahrscheinlich nachgefragten Güter; 12. die Qualität des Gutes.

Eine genaue Darstellung ist den Grenzen des Preises gewidmet. Der Preis der unentbehrlichen Güter kann soweit steigen, als es die Kaufkraft der Konsumenten zuläfst, der der entbehrlichen Güter nur soweit, bis die Abnahme des Konsums dem Verkäufer soviel schadet, als ihm die Preissteigerung nützt. Nach unten wird der Preis begrenzt durch die notwendige Subsistenz des Arbeiters und durch die Herstellungskosten der Güter. Beide zusammen bilden die

[1]) „Il prezzo di una mercanzia divenuta rara è dunque regolato principalmente dei consumatori a dimandarne la stessa quantità il prezzo di una mercanzia divenuta abbondante è dunque regolato principalmente dalla perseveranza de' venditori nelle loro abitudini di consumo e dalla qualità della mercanzia che vogliono vendere." l. c. III p. 22 ff.

Kosten. Zum „notwendigen Arbeitslohn“ müssen dazugeschlagen werden der Verbrauch an Material, Maschinen, Gebäuden etc.[1]).

Nicht mit Unrecht hat Loria in seiner angeführten, verdienstvollen Abhandlung Gioja mit Hermann verglichen. Er hat wie dieser die primitiven Formeln von Angebot und Nachfrage verworfen und diese Worte mit einem bunten Inhalte ausgestattet. Als feiner Beobachter hat er viel Treffendes anzuführen gewufst, worauf man bis dahin nicht geachtet hatte. Am wenigsten sagt er, und diesen Fehler teilt er mit Hermann, über das Bedürfnis. Ihm geht in der Kasuistik über die Taktik bei der Preisbestimmung das subjektive Hauptmoment leider fast ganz verloren.

Mit Gioja hat die italienische Lehre von Angebot und Nachfrage den Höhepunkt erklommen. Man kann fast sagen, sie schliefse mit ihm ab. Nun kommt wie in England die Produktionskostentheorie zu allgemeiner Geltung. Angebot und Nachfrage bestimmen nur die Schwankungen der Preise, nur die Preise der Monopolgüter. Der normale Preis der beliebig vermehrbaren Güter falle mit den Produktionskosten zusammen. Es entsteht wie in England der Streit, ob Angebot und Nachfrage oder die Produktionskosten den Preis bestimmen, denn so wenig als dort wurden hier die Bestimmungsgründe des Preises von den Gesetzen des Normalstandes der Preise geschieden. Die Lehren,

[1]) „Per ritrovare il punto estremo a cui può scendere il prezzo d'un servizio, fa d' uopo osservare che rinascendo giornalmente i bisogni dell' uomo, conviene ch' egli guadagni giornalmente almeno quanto basta per soddisfarli. Questo guadagno, allorchè è secoro d' ogni superfluo si può chiamare mercede necessaria. Questa mercede non deve limitarsi à far sussistere il solo operaio che lavora, ma è necessario, che gli procuri anco di che nudrire i suoi figli . . . ed i suoi vecchi“ . . . l. c. p. 38.

welche die moderne italienische Nationalökonomie vertritt, nähern sich in der Hauptsache denen J. St. Mills. Ein ins einzelne gehender Beweis erscheint diesfalls kaum nötig. Ich verweise auf Moreno, Lampertico[1]), Nazzani[2]) und Cossa[3]).

Da die beiden letztgenannten die hervorragendsten sind, so wird die Angabe ihrer Lehren genügen.

Nazzani versteht unter Wert die Kaufkraft eines Gutes. Die Höhe dieser Kaufkraft bestimmt er ähnlich wie die englischen und französischen Autoren nach Ricardo. Der valore corrente (Marktpreis) werde bestimmt durch Nachfrage und Angebot (domanda e offerta), doch seien die Schwankungen des Marktpreises keineswegs den Veränderungen des Angebotes und der Nachfrage proportional. Man erfahre durch diese Lehre auch nicht, wie sich der Wert unter gewöhnlichen Verhältnissen gestalte, um welchen Punkt der Marktpreis oscilliere und welche Momente Angebot und Nachfrage bestimmen. Man habe zur Erklärung des normalen Preises die Produktionskostentheorie formuliert, und dieser wurde wieder die Theorie entgegengestellt, dafs die Kosten der Reproduktion die Preise bestimmen, d. h. nicht die Kosten, die aufgewendet wurden, bestimmen den Preis, sondern die Kosten, die man aufwenden müfste, um das Gut durch Produktion oder Tausch zu erwerben (Fer-

[1]) „É chiaro, che il valore ed il pregio, cioè dire le spese di produzione, e la proporzione fra la domanda e l'offerta soccorrono insieme, e ciascun a sua posta, nelle vicende de' prezzi.“ Moreno, Lezioni di Pubblica Econ. Napoli 1845 § 139. Den mit den Produktionskosten zusammenfallenden Preis nennt er prezzo naturale e necessario, den andern durch Angebot und Nachfrage bestimmten prezzo corrente. S. ferner Lampertico, Economia dei Popoli e degli Stati. Milano 1874 Cap. XII.

[1]) Saggi di Econ. Pol. Milano 1881 p. 36 ff.

[2]) Econ. Sociale. Milano 1888 p. 70 ff.

rara). Was gilt nun in Wirklichkeit? Handle es sich um beliebig vermehrbare Güter, dann werde der Wert durch die Produktionskosten bestimmt, ein Austausch anf anderer Basis sei auf die Länge der Zeit nicht möglich. Sind die Produktionskosten verschieden grofs, dann müsse man unterscheiden: wenn die Produzenten, die mit den geringsten Kosten arbeiten, den ganzen Bedarf decken können, dann richtet sich der Preis nach diesen niedrigen Kosten; ist jedoch, um den ganzen Bedarf zu decken, die Mitwirkung derjenigen Produzenten, die zu höheren Kosten arbeiten, notwendig, dann werden diese höheren Kosten den Preis bestimmen. Die nicht beliebig vermehrbaren Güter werden im Preise nach unten durch die Produktionskosten begrenzt, darüber hinaus entscheiden Angebot und Nachfrage.

Mit diesen Ausführungen stimmen die Bemerkungen Cossas im Wesen überein.

2. Wenn die französische Nationalökonomie vor A. Smith auf dem Gebiete der Preislehre durch Originalität und Reichtum an Gedanken ausgezeichnet ist, so kann das Gleiche von der volkswirtschaftlichen Wissenschaft nach A. Smith nicht behauptet werden. In der Lehre vom Wert und Preis folgt die französische Theorie mit wenigen Ausnahmen der englischen Schule, die wir bereits kennen gelernt haben. Es empfiehlt sich, die sämtlichen Theorien, über die im ganzen nur wenig zu sagen ist, unter einem zu behandeln.

Der Führer der neuen französischen Nationalökonomie ist bekanntlich J. B. Say[1]). Die Werttheorie verdankt ihm keine Förderung. Er war im Anschlufs an die älteren

[1]) Traité d'Econ. Politique. 8. Aufl. Paris 1876. S. insbes. Livre II Chap. 1 und Cours complet. 2. Aufl. Bruxelles 1840. I. Partie Chap. II und III, III. Partie Chap. IV.

französischen Autoren der Meinung, dafs der Wert (die Kaufkraft) aus der Nützlichkeit entspringe, und daran hielt er in allen zahlreichen Auflagen seiner Werke fest. Er erblickte im Preise „das Mafs der Nützlichkeit“, nicht der wirklichen allerdings, sondern der nach menschlichen Ansichten und Irrtümern den Gütern beigelegten Nützlichkeit. Da damit nur erklärt war, warum Luxusgüter hohen Wert haben, so blieb noch zu erklären, warum höchst nützliche Güter geringen Wert haben, und dies ist, wie nicht anders zu erwarten, auch Say nicht gelungen. Er beruft sich auf die Produktionskosten, indem er das Ergebnis gleich vorwegnimmt. „Je teurer ein Gut den Produzenten kommt“, sagt Say „um so weiter zurück steht es in der Klassifikation, die die Konsumenten machen, und es werden ihm alle Güter vorgezogen, die fähig sind, um denselben Preis eine höhere Befriedigung zu gewähren.“ Die Produktionskosten, heifst es, bestimmen und beschränken den Umfang der Nachfrage. Hier ist die Preisbildung bereits als fertig angenommen. An einer anderen Stelle wird gesagt: „der Wert übersteigt die Produktionskosten nicht, denn sonst würde der Konsument das Gut selbst machen, statt es zu kaufen“, womit offenbar nur der Wert in längeren Zeiträumen gemeint sein kann. Da Say anscheinend von diesen Erklärungen selbst nicht befriedigt war, versuchte er es mit einer überaus künstlichen Unterscheidung zwischen jener Nützlichkeit, die die Güter von Natur haben, und jener, die ihnen vom Menschen mitgeteilt wurde. Die Güter hätten demnach nur jenen Wert, der dieser vom Menschen geschaffenen Nützlichkeit gleichkommt. „Für ein Pfund Salz würde man noch 20 Sous opfern, wollte man es nach Mafsgabe des Dienstes zahlen, den es leistet; glücklicherweise zahlt man dafür nur entsprechend der Mühe,

die es gekostet.“ Kostet Salz 1 Sous, so enthält es in einem Pfund 19 Sous natürlichen Reichtums. Hält man all das zusammen, so ergiebt sich als Wertlehre Says nichts anderes als: die Güter müssen, um Kaufkraft zu besitzen, nützlich sein, die Gröſse der Kaufkraft wird aber nicht durch die Nützlichkeit bestimmt, sondern durch die Produktionskosten. Um zu diesem Ergebnisse zu gelangen, braucht man nicht den Wert auf die Nützlichkeit zurückzuführen.

Überhaupt ist die Saysche Lehre widerspruchsvoll und man wird kaum einen Satz darin finden, der nicht seinen Gegensatz hätte. Der Preis ist an einer Stelle „das Maſs der Befriedigung, welche mit der Konsumtion eines Gutes verbunden ist“, an einer anderen: bloſs das Maſs der Kosten. Diese sollen, wie es an einer Stelle heiſst, die Nachfrage beschränken, wie es an einer anderen heiſst, das Angebot. „Der Wert einer Sache erhebt sich um so mehr, je gröſser die Nachfrage und je geringer das Angebot ist, und sinkt, wenn sie weniger begehrt und mehr angeboten ist. Dieses Prinzip ist fundamental in der Nationalökonomie, durch eine konstante Erfahrung bestätigt, durch Vernunftgründe erklärt.“ So in den Noten zu Ricardo. Dagegen heiſst es im Cours Complet: „man hat behauptet, eine Sache sei um so mehr wert, je weniger man anbietet, und um so billiger, je mehr man anbietet. Man hat dabei übersehen, daſs Angebot und Nachfrage nicht Ursache, sondern Wirkung der Preise sind.“ Wenn zwei Güter den gleichen Preis haben, so sei dies ein Beweis, daſs man aus beiden Gütern gleiche Befriedigung schöpfen kann. Man hält sich für berechtigt, aus diesem Ausspruche zu schlieſsen, daſs mit abnehmendem Preise auch die Nützlichkeit sinkt, allein Say widerspricht dem ausdrücklich.

Aus den Aussprüchen, die Say über den Preis macht, geht nur soviel hervor, dafs er den Produktionskosten einen entscheidenden Einflufs auf die Kaufkraft beilegte. Daran hielt er fest. Er machte nur einige bedeutungslose Vorbehalte; so z. B. sagt er, dafs, wenn der Preis durch die Produktionskosten bestimmt werde, doch auch die Nachfrage von Wichtigkeit sei, da steigende Nachfrage die Preise der Produktionsfaktoren und so mittelbar die Preise der Güter erhöhe. Den durch die Produktionskosten gegebenen Preis nannte er prix réel, auch prix originaire; den natürlichen Preis verwarf er mit der Begründung, dafs der laufende Preis allein natürlich sei. Diese kleinen Differenzen fallen nicht ins Gewicht; in der Hauptsache ist wohl auf Äufserungen, wie die folgende Rücksicht zu nehmen: „quand les choses valent accidentellement plus ou moins que leurs frais de production, elles sont à un prix forcé qui tend sans cesse à reprendre son niveau.“

Neben dem berühmten Say soll der unberühmte Louis Say[1]) nicht vergessen werden, der über Wert und Preis manche richtige und originelle Bemerkung gemacht hat. Er hat in seinen Schriften die Lehren des älteren Say in vielen Beziehungen bekämpft, und meist mit Recht, wenn auch ohne Erfolg. In Deutschland ist er fast unbekannt. Über Wert und Preis lehrt er anderes als J. B. Say. Der Wert im gewöhnlichen Sinne sei blofs die Tauglichkeit, im Tauschverkehr andere Güter zu bringen, und die Höhe der Kaufkraft zeige blofs diese Tauglichkeit an. Daneben kommen die Güter aber auch noch als Befriedigungsmittel,

[1]) Traité élémentaire de la Richesse individuelle et de la Richesse publique etc. Paris 1827 p. 42 ff. und Etudes sur la Richesse des Nations etc. Paris 1836. Chap. XI.

ferner als Produktionsmittel in Betracht. Den Reichtum bilden die Güter nur als Befriedigungsmittel. Er nennt diese Nützlichkeit valeur intrinsèque; die Fähigkeit, im Tausche andere Güter zu bringen, nennt er Wert schlechthin. Es war demnach klar, dafs Louis Say den Satz aus der Lehre seines Bruders, dafs der Preis die den Gütern zukommende Nützlichkeit anzeigt, bekämpfen mufste. Er verwies darauf, dafs eine und dieselbe Sache bei einem Preise für verschiedene Personen verschiedene Wichtigkeit und Nützlichkeit besitze, für den Reichen geringere als für den Ärmeren; dies wegen der ungleichen Schätzung des Geldes. Das ist zweifellos richtig. Louis Say fügt bei, um sich über die Höhe der Nützlichkeit eines Gutes klar zu werden, müsse man fragen, welcher Nachteil erwächst, wenn das bezügliche Bedürfnis unbefriedigt bleibt. Es wird dem die zutreffende Bemerkung angeschlossen, man könne sich über die Nützlichkeit der Güter unterrichten, wenn man beobachtet, auf welche Befriedigungen die Menschen nacheinander verzichten, wenn sie sich einschränken.

Auf die Frage der Wertschätzung hat Say sich nicht tiefer eingelassen. Er betrachtet den Wert (die Kaufkraft) getrennt von der Nützlichkeit, und er hat nicht unternommen, ihn aus dieser zu erklären. Seine Preislehre läuft darauf hinaus, dafs der Wunsch nach einem Gute, die Menge des angebotenen Gutes, und die für den Ankauf von bestimmten Quantitäten desselben ausgesetzten Geldsummen entscheiden. Dafs dies keine Erklärung der Preiserscheinungen ist, bedarf keines Beweises. In den für den Ankauf bestimmter Quantitäten ausgesetzten Summen steckt bereits der Preis.

Gegen die Saysche Lehre, dafs der Preis die Nützlichkeit der Güter anzeige, wendete sich auch Walras der

Ältere[1]). Er vertrat die Ansicht, der Preis richte sich nach der Seltenheit: die Nützlichkeit allein genüge nicht, um Wert zu schaffen, es müsse auch die Beschränktheit des nützlichen Gutes hinzutreten. Diese aber hänge ab von der Menge des Gutes und von der Summe der Bedürfnisse nach diesem Gute. „Die Seltenheit ist das Verhältnis zwischen diesen beiden Gröfsen." Diese Lehre ist der direkte Gegensatz der Condillacschen Theorie. Walras beruft sich zum Beweise seiner Meinung auf den geringen Wert der nützlichsten und den hohen Wert der nutzlosesten Güter. Der Wert sei der Seltenheit entsprechend, steige und falle wie diese. Man dürfe aber deshalb nicht glauben, dafs die Nützlichkeit nicht einen indirekten Einflufs auf den Werth habe; sie wirkt, indem sie die Seltenheit bestimmt. „Es kann vorkommen, dafs eine Sache um so seltener wird, je nützlicher sie ist; der Wert scheint sich in diesem Falle der Nützlichkeit anzupassen, allein in Wirklichkeit richtet er sich nach der Seltenheit und zwar nach dieser allein." Je nützlicher eine Sache ist, um so mehr Personen werden sie kaufen wollen, d. h. die Intensität der Nützlichkeit bestimmt deren Extensität. Bei gleicher Menge wird also die nützlichere Sache seltener sein als die minder nützliche.

Der wesentlichste Mangel dieser Lehre besteht darin, dafs die individuelle Wertschätzung nicht untersucht wird. Nimmt man an, ein Ding habe nur dann Wert, wenn es nützlich und selten ist, so weifs man doch noch nicht, wie der einzelne ein zugleich nützliches und seltenes Ding schätzt. Die Frage ist auch dann nicht gelöst, wenn man

[1]) De la nature de la Richesse et de l'Origine de la valeur. Paris 1831. S. insbes. Cap. XI.

einander gegenüberstellt den gesamten Vorrat und den gesamten Bedarf. Man hat in diesem Falle nur eine Vorstellung von der Seltenheit des betreffenden Gutes, aber nicht von der Gröfse des Wertes. Denn wenn man weifs, dafs zwischen der Menge des Gutes und dem Bedarfe ein Mifsverhältnis besteht, so weifs man noch nicht, welchen Wert und welchen Preis das Gut haben wird. Der Bedarf kann z. B. 5000 A und 5000 B umfassen, der Vorrat nur 1000 A und 1000 B: kommt man, wenn man dies weifs, zu einem Preise? Auch die Annahme, dafs „die Extensität der Nützlichkeit in geradem Verhältnisse zur Intensität derselben stehe", ist unrichtig. Man kann 1 A intensiver benötigen, als 100 B und für 1 A hundertmal mehr bieten als für 1 B. Das Entscheidende ist, dafs, wenn man den Bedarf an einem Gute kennt, man nicht weifs, und daraus allein auch nicht ableiten kann, wieviel ein einzelner dafür bietet. Das ist aber das Problem, und dessen Lösung setzt voraus, was Walras unterlassen hat: die Untersuchung der individuellen Wertschätzung.

Sismondi, einer der hervorragendsten Geister der französischen Wissenschaft, hat sich mit dem Probleme betreffend Wert und Preis nicht eingehender beschäftigt. Soviel man seinen Bemerkungen entnehmen kann, stand er auf dem extremen Standpunkte, dafs die Arbeit allein Wert schafft[1]). Er ist anscheinend von dieser Lehre aus zu seiner, der modernen sozialistischen nahe verwandten Kritik unserer ökonomischen Zustände gelangt, auf die ich an anderer Stelle zurückkommen werde.

[1]) Nouv. principes 1819 I p. 64: „la chose qui n'est point née ou qui n'a point reçu sa valeur d'un travail médiat ou immédiat n'est point une richesse."

Das Beste, was die französische Wissenschaft in der Lehre vom Werte geleistet, findet man bei Rossi[1]), der dem Werte und Preise eine längere Auseinandersetzung gewidmet hat. Rossi unterscheidet wie A. Smith Gebrauchswert und Tauschwert, er hat ebensowenig, wie irgend einer seiner Zeitgenossen das als Wert zu bezeichnende Güterinteresse richtig zu präcisieren vermocht, und demnach auch nur die äufseren Voraussetzungen der Kaufkraft angegeben: Nützlichkeit und Mifsverhältnis zwischen Vorrat und Bedarf, ohne den subjektiven Reflex derselben zu untersuchen. Wie nicht anders zu erwarten, war bei derartigen Ausgangspunkten die Gröfse und Verschiedenheit der Kaufkraft nicht ganz aus dem Menschen zu erklären. Soweit war also Rossi über die Einsichten der zeitgenössischen Nationalökonomie nicht hinausgekommen. Sein Verdienst liegt darin, dafs er in allen seinen Ausführungen über den Wert daran festhielt, es müsse die Kaufkraft der Güter durch die Erforschung der menschlichen Erwägungen erklärt werden. Der Wert sei eine Beziehung der Güter zum Menschen, man müsse daher, um das Gesetz des Wertes festzustellen, „von den äufseren zu den inneren Thatsachen zurückgehen, von den Dingen zu den Menschen". Die Austauschverhältnisse fänden ihre Erklärung nicht in den Sachen, sondern im Menschen: „man befrage den Menschen: die letzte Antwort findet man in seinen Empfindungen, in seiner Selbstliebe, in seinen willkürlichen Entschliefsungen . . . Es ist möglich, in der Mannigfaltigkeit der äufseren Thatsachen die inneren Thatsachen zu finden, die jene erklären und zusammenfassen, von den Dingen zu den Menschen zurückzugehen, von den äufseren Erscheinun-

1) Cours d'Econ. Pol. 4. Aufl. Paris 1865 Tom. I p. 40 ff.

gen zu deren verborgenen Bestimmungsgründen, von den Wirkungen zu den Ursachen."

Rossi hat nicht den Versuch gemacht, die Gesetze der Kaufkraft auf diesem richtigen Wege zu suchen. Er meint vielmehr, dafs, wenn man sich auch stets den subjektiven Ursprung der Kaufkraft vor Augen halten müsse, doch eine mechanische Formel zur Erklärung des Problems zu finden sei. Man sollte wie der Mathematiker vorgehen, der ohne zu übersehen, was seine Formeln zu bedeuten haben, mit diesen einfachen Ausdrücken arbeitet. So gelangt Rossi, indem er, wie bemerkt, immer die subjektive Natur des Wertes betont und hervorhebt, dafs die letzte Erklärung aller Schwierigkeiten im Menschen liege, zu den Formeln, dafs der Preis durch Angebot und Nachfrage und durch die Produktionskosten bestimmt werde.

Rossi hat die Leere der landläufigen Formel von Angebot und Nachfrage klar durchschaut, und der Forschung den richtigen Weg, um zum Ziele zu gelangen, gezeigt, ohne ihn freilich selbst zu betreten. Die Angabe, so führt Rossi aus, dafs der Preis vom Verhältnisse des Angebotes und der Nachfrage abhängt, genüge der Praxis, nicht aber der Wissenschaft. Setze man einander blofs Quantitäten von Gütern gegenüber, so erklärt die Formel nichts. Man müsse bei der Nachfrage auch auf die Beschaffenheit und Intensität des Bedürfnisses achten, auf die Schwierigkeiten, die man behufs Befriedigung überwinden will und kann. Auch das Angebot müsse mit Rücksicht auf die Schwierigkeiten der Produktion betrachtet werden. „Unter Angebot und Nachfrage hat man sich nicht blofs materielle Quantitäten vorzustellen, die sich auf dem Markte vorfinden. Bei der Nachfrage mufs man die Intensität und Ausdehnung des Bedürfnisses und die Tauschmittel in Rücksicht ziehen, über

welche der Käufer verfügt; bei dem Angebote aber die gröſsere oder geringere Leichtigkeit, durch die Konkurrenz die Verhältnisse des Marktes zu verändern.“ Die Formel von Angebot und Nachfrage enthalte also wohl die Lösung des Problems, sie habe aber den Fehler, daſs ihr wahrer Sinn nicht sofort auffalle, daſs sie eines zu langen Kommentars bedürfe, und daſs sie demnach schwer zu handhaben sei. Wenn also auch auf dem angedeuteten Wege durch die Theorie der Bedürfnisse eine wahre, vollständige, subjektive Erklärung aller Preiserscheinungen an die Hand gegeben werde, so brauche die Wissenschaft eine einfache Formel, und diese findet Rossi, indem er von den Bestimmungsgründen der Preise auf die Charakteristik des Normalstandes der Preise überspringt, in dem Satze, daſs der natürliche Preis mit den Produktionskosten zusammenfalle.

Das Verhältnis zwischen den beiden Formeln: Angebot und Nachfrage und Produktionskosten ist nach Rossi folgendes. Angebot und Nachfrage richtig aufgefaſst erklären die Preise, sie liefern eine Kenntnis der Bestimmungsgründe der Preise, ohne daſs von vornherein dadurch die Austauschverhältnisse der Güter bekannt wären. Die Lehre von den Produktionskosten leistet eben dieses, sie zeigt, falls sie richtig ist, die wirklichen Austauschverhältnisse an. Unter den Kosten versteht Rossi den Lohn der Arbeiter, den Gewinn der Kapitalisten und jene Werte, die notwendig sind, um die Auslagen der Kapitalisten zu ersetzen oder die Instandhaltung des Kapitals zu ermöglichen. Wo keine Kosten aufgewendet wurden, kann die Lehre nicht zutreffen, ebensowenig dort, wo die Konkurrenz keine unbeschränkte ist. Die aufmerksame Betrachtung der Wirklichkeit zeige, daſs die unbeschränkte Konkurrenz fast nie

zutrifft, das Gesetz der Gleichheit von Preisen und Produktionskosten sei desshalb in das Gebiet der abstrakten Nationalökonomie zu verweisen, es gestatte keine konstante und direkte Anwendung. Es zeige nur eine Tendenz der Preise, sich einem gewissen Punkte zu nähern, ohne dafs sie sich jemals völlig realisiere. Mit diesen wesentlichen Vorbehalten allein dürfe man die Lehre von den Produktionskosten acceptieren.

Die Ausführungen Rossis sind das Beste, was die französische Nationalökonomie in diesem Jahrhunderte auf dem Gebiete der Wert- und Preislehre geleistet hat. Nach Rossi beschränken sich die Forscher darauf, die englischen Theorieen wiederzugeben, ohne die subjektive Natur des Wertes gleich energisch wie Rossi hervorzuheben, und ohne die scharf formulierten Sätze der Nachfolger Ricardos in ihrer praktischen Geltung einzuschränken. Man betrachte z. B. Droz[1]). Er sagt, der Wert beruhe auf Nützlichkeit und Seltenheit. Der Preis sei der in Geld ausgedrückte Wert, der Wert die Eigenschaft der Güter, dafs sie vertauscht werden können. Angebot und Nachfrage bestimmen den laufenden Preis, allein die Macht der Verhältnisse dränge immer zum reellen Preise (J. B. Say), der den Vorschüssen des Unternehmers plus einem angemessenen Gewinn gleich sei. Von Bastiat[2]), der eine ihm eigentümliche Theorie vorträgt, braucht hier wohl nicht ausführlicher die Rede zu sein. Die Wissenschaft mag darüber streiten, woher den Dingen ihre Kaufkraft zukomme, allein sie war darin stets einig, dafs der Wert eine Eigenschaft oder eine Bedeutung der Güter sei. Es war Bastiat

[1]) Econ. Pol. Paris 1846 Ch. III.

[2]) Harmonies Econ. in Oeuvres comp. Bd. 6 p. 140 ff.

vorbehalten, zu behaupten, die Güter hätten keinen Wert sondern die Dienste, die uns zu den Gütern verhelfen: „den Gütern die Nützlichkeit — den Diensten den Wert“. So drückt er den Gedanken aus, dafs Wert ohne Arbeit oder Dienst nicht möglich sei. Seine Lehre ist eine abgeschwächte Arbeitstheorie: nur geleistete oder ersparte Arbeit verleiht Wert. In Wirklichkeit liegt uns in allen Fällen, wo wir ein Bedürfnis durch ein Gut befriedigen, wenig an dem Dienste, sondern nur an dem Gute. Was nun die Wertmessung anlangt, so hat Bastiat wohl gesehen, dafs man den Wert nicht nach der Mühe schätzen könne, die den Dienstleistenden erwachsen ist, sondern er meint, die Schätzung richte sich mehr nach der den Erwerbenden ersparten Mühe. Derart löst er die Frage, warum der Diamant so kostbar sei. „Warum hat ein Diamant hohen Wert? Zweifellos, weil der, dem ich ihn überlasse, der Ansicht ist, ich hätte ihm einen grofsen Dienst erwiesen.“ Mufste sich Bastiat nicht fragen, warum man sich nicht für gleich gut bedient erklärt, wenn man Kohle erwirbt oder Salz? Die Beweisführung dreht sich im Kreise und kommt darauf hinaus, dafs die Preise von den Preisen bestimmt werden. Wie kann man in einer Zeit der geteilten Beschäftigungen den Güterwert nach der den Käufern ersparten Arbeit oder Mühe bemessen? Man denke nur an den Fall, dafs man ein Gemälde eines berühmten Meisters kauft: hier bemifst sich doch offenbar das, was man für das Gemälde giebt, weder nach der Mühe, die der Künstler hatte, noch nach der dem Käufer ersparten Mühe. Auch ist es wohl zweifellos, dafs der Wert dem Gemälde zukommt, nicht der Dienstleistung irgend einer Person.

Unter den neueren Schriftstellern verdient vor allen

Molinari[1]) erwähnt zu werden. Er hielt im Wesen an den englischen Lehren fest, liefs den Wert aus der Nützlichkeit und Seltenheit entspringen, unterschied den Marktpreis, der durch Angebot und Nachfrage bestimmt werde, von dem natürlichen Preise, der den Produktionsauslagen samt dem üblichen, angemessenen Gewinn gleichkomme; allein er that ein übriges, indem er ein Gesetz der Marktpreise formulierte, des Inhaltes, dafs, wenn die Vorräte an Gütern in arithmetischer Progression zu- oder abnehmen, die Preise in geometrischem Verhältnisse sinken oder steigen. Die Verwirklichung dieses Gesetzes werde nur dadurch beeinträchtigt, dafs mit steigenden Preisen die Nachfrage sinke, mit sinkenden Preisen steige. Es komme übrigens hauptsächlich darauf an, dafs die Preisveränderungen stets andere und viel bedeutendere seien als die Veränderungen der Vorräte[2]). Molinari erklärt diese angebliche Thatsache wie folgt: er führt aus, dafs die Nützlichkeit der Güter steigt, wenn der Vorrat abnimmt, und sinkt, wenn er zunimmt[3]). Die Veränderungen der Nützlichkeit seien andere als die Veränderungen der Vorräte, daraus folge, dafs auch der Wert sich nicht in demselbem Verhältnisse, wie das Angebot verändern könne. Diese Begründung ist gewifs sehr bemerkenswert, und Molinari ist einer der

[1]) Cours d'Econ. Pol. 2. Aufl. Paris 1863 S. 80 ff.

[2]) „Au reste, que la formule que nous avons donnée, soit ou non d'une exactitude mathématique, cela importe assez peu. Ce qui importe, c'est qu'une variation quelconque dans le rapport des quantités de deux choses offertes en échange engendre une variation beaucoup plus forte dans le rapport existant entre leurs valeurs.“ l. c. p. 99.

[3]) „Qu'arrive-t-il, lorsque la quantité d'une chose vient à s'augmenter? Il arrive qu'elle devient à la fois moins rare et moins utile.“ l. c. p. 97.

wenigen Autoren, die erkannt haben, daſs die Nützlichkeit von Teilquantitäten aus Vorräten von der Gröſse der Vorräte abhängt. Auch ist es richtig, daſs die Veränderungen der Kaufkraft den Veränderungen des Angebotes nicht entsprechen müssen, nur dürfte es kaum gelingen, diesfalls eine allgemein gültige Verhältnismäſsigkeit zu entdecken. Es würde sich dabei um nichts anderes handeln, als um das Auffinden des sogenannten Gesetzes der Nachfrage: es wäre an der Hand der Erfahrung nachzuweisen, wie groſs das Güterquantum ist, das zu einem bestimmten Preise verkauft werden kann. Es ist jedoch klar, daſs, wenn dies für einen Zeitpunkt festgestellt werden kann, daraus keine Schlüsse auf die Zukunft abgeleitet werden können, weil alle hier in Frage kommenden Umstände Veränderungen unterworfen sind, daſs also eine Verallgemeinerung ausgeschlossen ist. Eine Verschiebung der Einkommensverhältnisse der Bevölkerung würde sofort auch eine Veränderung des Gesetzes der Nachfrage nach sich ziehen. Wenn Molinari annimmt, daſs die Wertveränderung eine andere und überdies eine gröſsere sein müsse als die Veränderung der Gütermenge, so ist dies demnach unrichtig: dies kann der Fall sein, muſs aber nicht notwendig eintreten. So war die Wertverringerung der Edelmetalle nach der Entdeckung Amerikas geringer als die Zunahme ihrer Menge.

Einen Versuch, alle Preislehren in einen Satz zusammenzufassen, finden wir bei Garnier[1]). Nach seiner Ansicht giebt es fünf Ursachen des Wertes: 1. Nützlichkeit, 2. Übertragbarkeit, 3. Seltenheit, 4. geleistete Arbeit, 5. ersparte Arbeit. Der Wert steigt oder fällt proportional

[1]) Traité d'Econ. pol. 6. Aufl. Paris 1866. S. insbes. S. 268 ff.

mit jedem dieser Elemente, teils in geradem, teils in umgekehrtem Verhältnisse. Die Formel, daſs Angebot und Nachfrage die Preise bestimmen, habe den Fehler, daſs auf die geleistete Arbeit keine Rücksicht genommen werde, während es doch sicher sei, daſs die Kaufkraft mit der Arbeit steigt und fällt. Die Formel, daſs der Preis sich nach den Produktionskosten richte, leide dagegen an dem Mangel, daſs die natürlichen, nicht der Arbeit entsprungenen Güter und die Monopole dabei auſser Betracht bleiben. Man müsse demnach beide Sätze zusammenfassen und sagen: der Preis hängt ab von Angebot und Nachfrage und von den Produktionskosten, oder: der Preis steigt oder fällt in direktem Verhältnisse zur Nachfrage und zu den Produktionskosten und im umgekehrten Verhältnisse zum Angebot. Auch Garnier erklärt, daſs Angebot und Nachfrage sich das Gleichgewicht zu halten streben, und er erblickt die Bedingung dieses Gleichgewichtes darin, daſs die Güter sich nach Maſsgabe der Produktionskosten austauschen. Der Vorzug dieser Lehre vor der üblichen, Angebot und Nachfrage mit den Kosten verbindenden Theorie ist nicht einzusehen.

Eine vortreffliche, den besten englischen gleichkommende Darlegung der mechanischen Preistheorieen giebt Cherbuliez[1]). Er gründet den normalen Wert (natürlichen Wert) auf die Kosten, welche aus Arbeitsaufwand und Aufwand an Abstinenz zusammengesetzt werden, den Marktwert auf Angebot und Nachfrage, beiläufig ebenso wie Malthus es gethan. Er unterscheidet demande possible, die Nachfrage, die sich bei Abwesenheit irgend einer Bedingung herausstellen würde, ferner demande effective,

[1]) Précis de la Science Econ. Paris 1862. Vol. 1 p. 208 ff.

die wirkliche Nachfrage, die nach Umfang und Intensität zu betrachten ist. Das Angebot ist bald disponibel (offre disponible) und bedeutet dann die Menge von Gütern, über welche die Verkäufer verfügen, bald effektiv, worunter die zu einem bestimmten Preise dargebotene Menge zu verstehen ist. Der Preis hängt ab von der Proportion zwischen dem disponiblen Angebot und der wirklichen Nachfrage, die jedoch so sein müsse, um das disponible Angebot in ein effektives umzuwandeln. Wie man sieht, wiederholt Cherbuliez die Frage statt sie zu beantworten: in der effektiven Nachfrage steckt bereits der Preis der Güter.

Das Handbuch Baudrillarts[1]) giebt nur die bereits bekannten Theorieen von Angebot und Nachfrage und von den Produktionskosten wieder. Dasselbe gilt von Courcelle-Seneuil[2]). Dieser versteht unter Wert Tauschkraft. Sie könne betrachtet werden, teils in ihren täglichen Veränderungen, also als valeur courante, teils „dans son mouvement moyen, réglé sur celui du coût de production“ als valeur habituelle. Dieser letztere Wert sei hauptsächlich Gegenstand der Untersuchungen der Wissenschaft. Die Produktionskosten bestehen aus einer Summe von Zinsen und Löhnen, für den Preis seien die Kosten jener Unternehmung mafsgebend, die noch notwendig betrieben werden mufs, um den Bedarf zu decken, und unter den ungünstigsten Verhältnissen arbeitet.

Einen Rückschritt im Vergleiche zu diesen Lehren hat Cauwés mit seinem umfangreichen Lehrbuche[3]) bewerkstelligt. Auch er unterscheidet valeur courante und valeur

[1]) Manuel d'Econ. Pol. 1865.

[2]) Traité d'Econ. pol. Paris 1867. Livre II Chap. II.

[3]) Précis de l'Econ. Pol. Paris 1881.

normale und läfst den ersteren von den Umständen des Angebotes und der Nachfrage abhängig sein. Den Mafsstab des normalen Wertes findet er wie Bastiat in der dem Erwerber ersparten Arbeit. Gäbe es nur isolierten Tausch, so wäre vielleicht die Differenz zwischen der ausgelegten und der ersparten Arbeit enorm; in unseren Zeiten finde die dem Erwerber ersparte Arbeit ihr Mafs „an dem Preise, für den die Produkte erhältlich sind, oder mit anderen Worten an den Produktionskosten, wie sie durch die Konkurrenz festgestellt würden“.

Auch in Frankreich hat sich die Theorie endlich der subjektiven Lehre genähert. Insbesondere war es Gide, der die Jevonsschen Ideen in Frankreich bekannt machte. Er hat sich denselben nicht ganz angeschlossen, und ich möchte seine Werttheorie als gemäfsigte Jevonssche Lehre bezeichnen, weil deren schärfste Formulierungen vermieden werden. Unter Wert versteht der genannte Schriftsteller[1]) den Vorzug, den ein Gut vor dem anderen geniefst; er bedinge notwendig die Vergleichung zweier Sachen. Prüfe man die Ursachen, aus denen ein Gut einem anderen vorgezogen werde, so sei zunächst auf die höhere Nützlichkeit Rücksicht zu nehmen; diese allein genüge nicht; erfahrungsgemäfs ziehen wir nicht nur das nützlichere Gut vor, sondern auch jenes, mit dem wir weniger gut versorgt sind. Demnach seien Nützlichkeit und Seltenheit die entscheidenden Gründe der Bevorzugung des einen Gutes vor dem anderen, die man Wert nennt. „Die Güter haben mehr oder weniger Wert, je nachdem wir sie mehr oder weniger begehren“ sagt der Autor zusammenfassend „wir begehren sie mehr oder weniger, je nachdem sie einem

[1]) Principes d'Econ. Pol. Paris 1884. Livre I, Chap. II.

mehr oder weniger lebhaft empfundenen Bedürfnisse entsprechen. Das Bedürfnis wird um so lebhafter empfunden, je nachdem wir von dem betreffenden Gute mehr oder weniger haben; wir haben davon mehr oder weniger, je nachdem die vorhandenen Quantitäten, alles übrige gleich gesetzt, grofs sind. Die Quantitäten sind grofs, je nachdem es leicht oder schwierig ist, sie zu vermehren. In verkürzter Fassung kehren dieselben Gedanken in der neuen, kürzlich erschienenen Auflage des besprochenen, verdienstvollen Buches wieder.

Der bekannteste unter den neuesten französischen Nationalökonomen, Leroy-Beaulieu, hat sich über Wert und Preis in seinem vor kurzem erschienenen Leitfaden der Volkswirtschaftslehre[1]) ausgesprochen. Man wird auch da einen gewissen Einflufs der modernen Bestrebungen nach subjektiver Erklärung von Wert und Preis nicht verkennen. Den Wert definiert er als Austauschbarkeit: sie beruht auf Nützlichkeit, Mühe des Erwerbes und Übertragbarkeit. Die Höhe des Wertes entspricht dem Range, den der Mensch dem Gute einräumt, „l'ordre des valeurs est l'ordre des préférences dans l'esprit de l'homme“. Eine genaue Untersuchung dieser geistigen Klassifikation fehlt, es wird nur bemerkt, dafs die Werthöhe nicht der Nützlichkeit im gewöhnlichen Sinne des Wortes entspricht. Wiewohl demnach der Wert als etwas Unberechenbares erscheine, so bewege er sich doch innerhalb enger Grenzen: er wird bestimmt durch den Willen des Verkäufers, sich der Sache zu entledigen, und des Käufers, sie zu erwerben, also durch Angebot und Nachfrage. Oder der Wert ist eine Mischung der Intensität des Begehrens und der Schwierigkeit des

[1]) Précis d'Econ. Pol. Paris 1888. Partie III Chap. I.

Erwerbes. Bei den gewöhnlichen (beliebig vermehrbaren) Gütern fällt die Schwierigkeit des Erwerbes mit den Produktionskosten zusammen. Der mit diesen zusammentreffende Preis (prix de revient) bildet den Mittelpunkt der Preisschwankungen. Da die Produktionskosten für die verschiedenen Produzenten ungleich sind, so entscheidet jener prix de revient, der notwendig aufgewendet werden mufs, „um den ganzen Güterwert zu erzeugen, der zur Befriedigung der Nachfrage erfordert wird". Anderes gilt nur in den Fällen des Monopols, da hat der Produzent die Macht, „den Wert bis zu jener Höhe zu steigern, die der Intensität des Bedürfnisses bei dem Nachfragenden entspricht".

Völlig vereinsamt steht in der neueren französischen Nationalökonomie Walras der Jüngere als Vertreter einer rein subjektiven Wertlehre[1]). Die mathematische Form der Ausführungen entrückt dieselben dem allgemeinen Verständnis, auch dem seitens der Nationalökonomen, und man fragt sich, ob es dem Autor nicht möglich wäre, sich in allgemein fafslicher Form auszusprechen. Soviel ich sehe, leitet Walras mit Jevons den Preis aus der Nützlichkeit ab. Er hebt hervor, dafs nicht alle Teilquantitäten eines Gutes eine gleich intensive Nützlichkeit für den Eigentümer besitzen, sondern dafs diese abnimmt, um endlich bei sehr grofsem Besitze zu verschwinden. Je gröfser der Vorrat, um so kleiner wird die Nützlichkeit der letzten hinzugekommenen Teilquantität. Besitzt nun jemand x Einheiten von B, so kann er durch die Konsumtion derselben sich eine gewisse Summe von Befriedigung erwerben; er

[1]) Elements d'Econ. Pol. pure. Lausanne 1874 und Théorie mathématique de la Richesse sociale. Lausanne 1883.

wird jedoch zu einer gröfseren Befriedigung gelangen, wenn er nur einen Teil von B konsumiert, und den anderen Teil vertauscht, er wird dann mit einem Teile der Ware B und der eingetauschten Ware mehr Bedürfnisse befriedigen, als mit xB, und mehr Nützlichkeit geniefsen. Stellt man die Summe der vor und nach dem Tausche genossenen Nützlichkeiten durch geometrische Figuren dar, so dafs die Figur, das heifst die durch Linien umschlossene Fläche, um so mehr wächst, je gröfser die Nützlichkeiten sind, so wird der Tauschende trachten, diese Flächen möglichst grofs zu gestalten. Das Maximum von Nützlichkeit wird erreicht sein, wenn die Intensität der letzten befriedigten Bedürfnisse nach vollzogenem Tausche beiderseits dem Preise gleich ist.

Man nehme an, es handle sich um Weizen und Roggen. Der Preis sei $\frac{1}{2}$W = 1 R. Durch Hingabe des ersten $\frac{1}{2}$W gegen 1 R verringert die betreffende Person die Nützlichkeitsfläche von W, erwirbt aber eine Nützlichkeitsfläche R. Der Tausch ist vorteilhaft, falls die letztere Fläche gröfser ist als die erstere. Unter dieser Voraussetzung kann der Tausch fortgesetzt werden. Allein da die Flächen, auf die man beim Tausche von W gegen R verzichtet, immer gröfser, die, welche man erwirbt, immer kleiner werden, in dem Mafse, als der Weizenvorrat sinkt, der Roggenbesitz steigt, so mufs endlich eine Grenze erreicht werden, wo man bei einem weiteren Tausche eine gröfsere Fläche gegen eine kleinere geben würde. So resultiert für jedes Gut eine bestimmte Nachfrage, man verlangt eine Ware insolange, als durch den Tausch noch an Nützlichkeiten gewonnen wird, d. h. die Intensität des letzten Bedürfnisses, das R befriedigt, mufs gröfser sein, als die Intensität des letzten Bedürfnisses, das $\frac{1}{2}$W befriedigt. Das Austausch-

verhältnis war $\frac{1}{2}$ W = 1 R; wenn nun dem Weizenbesitzer die Nützlichkeit von 1 R gerade noch so grofs ist wie die Nützlichkeit von $\frac{1}{2}$ W und dem Roggenbesitzer $\frac{1}{2}$ W so nützlich als 1 R, dann wird nicht weiter getauscht: die Intensität der letzten befriedigten Bedürfnisse ist dem Preise gleich. Diese Intensität bezeichnet Walras, um sich mit den Theorieen seines Vaters in Übereinstimmung zu setzen, mit dem Worte „rareté“.

Soviel ich sehe, leidet diese Lehre an demselben Mangel wie die Jevonssche Lehre: an der voreiligen Gleichstellung des Preises mit dem Grenznutzen. Wie erwähnt, ist das Verständnis der Schrift durch die mathematische Form erschwert.

Die Arbeits- und Produktionskosten-Theorie.

Die Lehren, die in diesem Abschnitte zu behandeln sind, stimmen sämtlich darin überein, dafs der Preis auf die Dauer und unter normalen Verhältnissen bestimmt werde durch das, was die Hervorbringung oder Beischaffung der Güter kostet. Die Frage, was die Güter kosten, findet nicht die gleiche Antwort. Bald wird die Lehre vertreten, die Güter kosten nur Arbeit und die Preise verhalten sich wie die auf die Güter verwendeten Arbeitsmengen, bald betrachtet man die Kosten vom Standpunkte des Unternehmers und versteht darunter die Auslagen, die derselbe aus Anlafs der Produktion machen mufste, samt einem gewissen Profit. Die erstere Lehre wird hier als Arbeits-, die letztere als Produktionskosten-Theorie bezeichnet. Beide sind in der Wissenschaft längst vertreten. Ihre die Theorie beherrschende Bedeutung haben sie erst seit A. Smith gewonnen. Die Entwicklung und Richtigkeit dieser Lehren ist nun zu untersuchen.

1. Die Lehre, dafs die Austauschverhältnisse von der auf die Hervorbringung der Güter gewendeten Arbeit beeinflufst werden, findet man bereits bei William Petty, merkwürdig genug, bevor die Kostentheorie im engeren Sinne bekannt ist. Bei der Untersuchung der Rente gelangt

Petty zu dem Satze, dafs die Bodenrente quantitativ bestimmt werden könne, wenn man von dem Produktionsergebnis dasjenige abziehe, was der Produzent zum Behufe der Erzeugung aufwenden mufste. Er wirft dann die Frage auf, wie grofs der Silberwert einer solchen Rente ist, und giebt folgende Antwort: Wenn ein Mann dieselbe Zeit, die hier auf die Produktion der Bodenfrüchte verwendet wurde, zur Erzeugung von Silber benützt, so wird auch ihm eine Rente bleiben, wenn er von dem Gesamtprodukte in Abzug bringt, was er während der Produktion aufgewendet hat, um zu produzieren, um sich zu nähren, zu kleiden u. s. w. Die beiden Renten haben gleichen Wert. „I say, the silver of the one must be of equal value with the corn of the other: the one being perhaps twenty ounces, and the other twenty bushels. From whence it follows, that the price of a bushel of this corn to be an ounce of silver.“ [1]) Der Wert der Güter steigt, wenn auf die Hervorbringung mehr Arbeit verwendet werden mufs, er fällt, wenn weniger zu verwenden ist: „corn is cheaper, when one man produces corn for ten, than where he can do the like but for six“; und an einer anderen Stelle sagt er: „If a man can bring to London an ounce of silver out of the earth in Peru in the same time that he can produce a bushel of corn, then one is the natural price of the other; now if by reason of new and more easy mines a man can get two ounces of silver as easily as formerly he did one, then corn will be as cheap as ten shillings the bushel, as it was before at five shilling caeteris paribus.“ [2]) Es ist aber wohl zu beachten, dafs Petty stets den „natürlichen

[1]) On taxes and contrib. Ch. IV.

[2]) l. c. Ch. V.

Preis“ vor Augen hat. Dafs die wirklichen Austauschverhältnisse blofs von den auf die Güter gewendeten Arbeitsmengen bestimmt seien, war Pettys Meinung nicht; diese schienen ihm nur die Grundlage der Preise zu liefern, auf der sich ein ganzes Gebäude erhebt, das durch Beachtung vieler anderer Momente verständlich wird[1]). Den Preis, der sich herausstellen würde, wenn blofs die bei der Gütererzeugung aufgewendeten Arbeitsmengen in Vergleich gezogen werden würden, nennt Petty den natürlichen Preis, und er spricht in ebendemselben Sinne von natürlicher Teuerung oder natürlicher Billigkeit im Gegensatze zur political cheapness[2]). Die Momente, welche den natürlichen Preis modifizieren und den politischen, wirklichen Preis herbeiführen, sind sehr zahlreich und führt Petty dieselben an verschiedenen Stellen, wie es gerade kommt, an. So erwähnt er, dafs man im Preise die gesamten Gestehungskosten des Produzenten oder Unternehmers ersetzen müsse, dafs der Preis der Bodenprodukte beeinflufst werde durch die Menge der Konsumenten, die in der Nähe der Produktionsstätte leben, durch die „civil, natural and religious opinions of the said people, durch the luxurious and frugal living of them.“ An einer andern Stelle erwähnt er, dafs auch die Ersetzbarkeit jedes Gutes berücksichtigt werden müsse und dafs „novelty, surprise, example of superiors and opinion of unexaminable effects do add or take away from the price of things“. So kommt Petty dazu,

[1]) l. c. Ch. IV: „this I say to be the foundation of equalizing and balancing of values; yet in the superstructures and practices hereupon there is much variety and intricacy.“

[2]) l. c. Ch. XIV: „natural dearness and cheapness depends upon the few or more hands requisite to necessaries of nature But political cheapness depends upon the paucity of supernumerary interlopers“ etc.

permanente und zufällige Bestimmungsgründe des Preises zu unterscheiden.

Dafs wir am Beginne der nationalökonomischen Forschung der Arbeitstheorie in einer Fassung begegnen, wie wir sie bei den sozialistischen Schriftstellern unserer Zeit gewöhnt sind, ist gewifs auffallend und merkwürdig. Man könnte dem die nicht minder merkwürdige Thatsache an die Seite stellen, dafs Petty auch sagt: „es erscheint richtig, dafs alles, was wir Reichtum, Kapital und Vorrat der Nation nennen, das Ergebnis früherer, vergangener Arbeit ist.“[1]) Als diese Sätze ausgesprochen wurden, war die Theorie des Preises und Kapitals sowenig entwickelt, dafs solche, vielfachen Einwendungen ausgesetzte Lehren trotzdem ohne näheren Beweis und ohne genaue Ausführung gelassen werden konnten, wie wenn sie unzweifelhaft richtig wären. Dazu kommt, dafs Petty die Lehre vom Preis, wie das bei dem damaligen Stand der nationalökonomischen Forschung selbstverständlich war, nicht ex professo behandelte, sondern über diesen Gegenstand nur einzelne aphoristische Bemerkungen machte. So erklärt sich, dafs man sich über die Tragweite, die Petty seiner Lehre vom natürlichen Preise beilegte, nur schwer klar werden kann. Sicher ist, dafs er die aufgewendeten Arbeitsmengen als das die Austauschverhältnisse naturgemäfs Bestimmende betrachtete und dafs er an einer anderen Stelle in einem andern Werke das Kapital als aufgespeicherte Arbeit bezeichnete, woraus man schliefsen mufs, er sei der Meinung gewesen, die Güter kosten nur Arbeit. Deshalb hat Marx ihn als den ersten bezeichnet, der das Wesen des Wertes durchschaut hat. Andererseits ist aber sicher, dafs er Ur-

[1]) Verbum Sapienti, Ch. II.

sachen hervorhob, die eine dauernde Abweichung vom natürlichen Preise bewirken, und ich finde nicht, dafs er den natürlichen und den wirklichen Preis miteinander in organische Verbindung gebracht habe, etwa so, wie dies später A. Smith that.

Ich trete dem Ruhme des genialen Autors wohl nicht nahe, wenn ich sage, dafs die Arbeitstheorie bei ihm in ihrer naiven Fassung vorkommt d. h. in jener, wo man sich weder der Einwendungen, die erhoben werden können, noch der vollen Tragweite der Lehre, nämlich aller daraus abzuleitenden Schlufsfolgerungen, bewufst ist. Dies scheint sowohl dem damaligen Stande der nationalökonomischen Forschung zu entsprechen, als auch im allgemeinen der Tendenz des Autors. Da sich alle wissenschaftlichen Lehren aus geringen Keimen entwickeln, so kann man trotzdem Petty als den Vater der Arbeitstheorie bezeichnen, und das Band, das A. Smith mit ihm verbindet, ist klar nachzuweisen.

Man hat die Arbeitstheorie auch bei Locke finden wollen; ich glaube, nicht mit Recht. Die Stelle, auf die man sich bezieht, findet sich in seinem Werke „On Civil Government“. Locke erklärt, wie bekannt, dafs das Grundeigentum durch die auf die Kultur des Bodens gewendete Arbeit entstand und zu rechtfertigen sei, und er hat im Anschlufs hieran die Bedeutung der Arbeit als Güterquelle scharf formuliert. In diesem Sinne wird hervorgehoben, dafs das Land den gröfsten Teil seines Wertes und seiner Ertragsfähigkeit der Arbeit danke, ohne diese wäre es kaum etwas wert; ihr verdanken wir den gröfsten Teil der nützlichen Produkte des Bodens, die ganze Differenz zwischen dem Werte des Produktes kultivierten und jenem des Produktes unkultivierten Bodens sei die Wirkung der Arbeit. Man sieht

aus diesen Anführungen, dafs es sich bei Locke nur darum handelte, die Bedeutung der Arbeit als Güterquelle möglichst hoch anzusetzen. Von der Lehre, die Kaufkraft werde durch die Arbeit bestimmt, finde ich in den hierher gehörigen Stellen nichts, und er war weit davon entfernt, jenen Gütern, die nicht Produkte der Arbeit sind, Wert und Kaufkraft abzusprechen. Übrigens sind die Abhandlungen über die Herabsetzung des Zinsfufses und die Erhöhung des Geldwertes nach der im Jahre 1689 erschienenen Arbeit: On Civil Government veröffentlicht worden.

Der Gedanke, dafs die Arbeit der natürliche Bestimmungsgrund der Preise sei, ist, einmal ausgesprochen, nicht wieder verschwunden. Man findet ihn z. B. in seiner schärfsten Form bei einem anonymen Autor aus der Mitte des vorigen Jahrhunderts, den Marx citiert[1]). „Der Wert von Gebrauchsgegenständen, sobald sie gegeneinander umgetauscht werden,“ sagt derselbe, „ist bestimmt durch das Quantum der zu ihrer Produktion erheischten und gewöhnlich angewandten Arbeit.“ Eine zweite Stelle lautet: „One man has employed himself a week in providing this necessary of life... and he that gives him some other in exchange, cannot make a better estimate of what is a proper equivalent, than by computing, what cost him just as much labour and time.“ Doch die Lehre wurde gewöhnlich nicht in dieser Fassung gelehrt. Schon in der Mitte des vorigen Jahrhunderts machte man aus der Arbeits- eine Produktionskostentheorie, sowie man auch in diesem Jahrhundert ein zweites Mal die Ricardosche Arbeits- in die moderne englische Kostenlehre sich umwandeln sieht.

Dieser Übergang zeigt sich schon bei Cantillon.

[1]) Das Kapital S. 6 und 14 Anm.

„Der innere Preis und Wert (le prix et valeur intrinsèque) einer Sache ist das Mafs des Landes und der Arbeit, die in die Produktion eingehen“, so lautet der Hauptsatz der Lehre Cantillons[1]. Prüft man, was mit diesen rätselhaften Worten gesagt sein soll, so ergiebt sich folgendes: Wenn zur Produktion zweier Güter die gleiche Fläche gleich guten Landes und die gleiche Menge gleicher Arbeit verwendet wurden, so haben beide Güter gleichen inneren Wert. Soweit die Güter Produkte der Arbeit sind, ist diese Lehre verständlich; allein die Arbeit formt nur den natürlichen Rohstoff um, und dieser hat oft selbständig Kaufkraft: wie ist nun der natürliche innere Wert dieses Stoffes zu bestimmen? Cantillon sagt: „Der Preis eines Waldes, den man schlagen will, richtet sich nach der Materie oder nach dem Produkte der Erde mit Rücksicht auf dessen Güte.“ Ich gelange dadurch zu der Meinung, Cantillon habe den inneren Preis der Güter zusammengesetzt aus dem Preise des Rohstoffes und aus dem Arbeitslohne. Denn er sagt: „die Menge der Bodenprodukte sowie die Menge und Qualität der Arbeit gehen notwendig in den Preis ein“, er setzt ausführlich auseinander, dafs die Arbeit um so höher bezahlt werden müsse, je mehr Vorbereitung, Geschick und Mut sie erfordere, je mehr Vertrauen man in den Arbeiter setzen müsse u. dgl. m. Wenn man z. B. aus gleichen Mengen gleicher Wolle ein feines und ein grobes Stück Tuch macht, so könne das erstere leicht zehnmal teurer sein als das letztere, weil die Arbeit dort teurer sei als hier. In diesen Bemerkungen finde ich eine Unterstützung der ausgesprochenen Vermutung. Jedenfalls ist die Formel

[1]) l. c. Part. I Chap. X.

„der innere Preis ist das Maſs des Landes und der Arbeit“, an der Cantillon immer festhält, nicht glücklich gewählt.

Klar ist dagegen, daſs Cantillon mit diesem inneren Werte den Normalstand der Preise charakterisieren wollte. Er hat ausdrücklich gesagt, daſs der Marktpreis diesen Normalwert über- und unterschreiten könne. Er unterscheidet den Marktpreis vom inneren Werte und hat jenen auf Angebot und Nachfrage zurückgeführt. „Il est constant“ sagt er „que la quantité des denrées ou des marchandises mises en vente proportionnée à la demande ou à la quantité des acheteurs est la base sur laquelle on fixe, ou sur laquelle on croit toujours fixer, les prix actuels des marchés, et qu'en général ces prix ne s'écartent pas beaucoup de la valeur intrinsèque.“

Dieselbe Lehre vertritt auch Harris[1]): „things in general are valued not according to their real uses in supplying the necessities of men, but rather in proportion to the land, labour and skill, that are requisite to produce them: it is according to this proportion nearly that things or commodities are exchanged for one another, and it is by this scale that the intrinsic values of most things are chiefly estimated.“ Den Aufwand an „land, labour and skill“ bezeichnet Harris als „prime cost“, der Preis enthalte diese Kosten samt dem Gewinn der Unternehmer und Händler. Die Austauschverhältnisse stellen sich schlieſslich so heraus, daſs die Güter im Verhältnis zur aufgewendeten Arbeit und Geschicklichkeit von einer Hand in die andere übergehen. (Men's various necessities and appetites oblige them to part with their own commodities at a

1) l. c. § 3.

ratio proportionable to the labour and skill, that has been bestowed upon those things which they want in exchange).

Auch Stewart[1]) lehrt nichts anderes. Er hat klar genug nicht die Arbeits- sondern die Kostentheorie vorgetragen. Den real value der Güter setzt er zusammen aus „the value of the workman's subsistence and necessary expence both for supplying his personal wants and providing the instruments belonging to his profession“ und dem „value of the materials, that is the first matter employed by the workman“: also aus dem Kapitalaufwand des Unternehmers und dem Arbeitslohn. Den Gewinn rechnet er nicht zu den Kosten; im Gegenteil, was der Produzent über seine Kosten hinaus erhält, ist Gewinn.

Diese Äufserungen zeigen, dafs die Theorie vor A. Smith die Güter durchaus nicht in Arbeitsleistungen auflöste. Unter den Kosten der Güter verstand man keineswegs die körperliche Anstrengung, die die Güter hervorbringt, sondern man summierte den Wert des Stoffes, an dem sich die Arbeit bethätigt, und den Lohn, den man den Arbeitern zahlt, sowie die Werte der etwa überdies noch verbrauchten Werkzeuge und Materialien. Die demnach resultierende Summe sollte den inneren Wert der Güter darstellen, der mit einem gewissen Gewinne dem Unternehmer erstattet werden müfste und in der Regel auch erstattet werde.

Weiter, als diese Autoren kam Galiani in der Untersuchung der Kosten der Güter[2]). Die Menge einzelner Güter, so sagt er, hänge blofs von der Arbeit ab, die man aufwendet, „la raccolta corrisponde alla volontà nostra“.

[1]) l. c. Book II Ch. IV.

[2]) l. c. p. 73 ff.

Wolle man den Wert dieser Güter veranschlagen, dann „non si dee computare altro che la fatica del raccoglimento, essendo la quantità della materia sempre ad essa corrispondente“. Demnach ist die Arbeit „non solo in tutte le opere che sono intieramente dell' arte come le pitture, sculture, intagli ec. ma anche in molti corpi como sono i minerali, i sassi, le piante spontanee delle selve ec., l'unica che dà valore alla cosa“. Die auf die Produktion verwendete Arbeit bemiſst sich nach der Anzahl der Arbeiter, nach der Dauer der Arbeit und nach dem Preise der Arbeit. Zum Beispiel: „se per la manufattura d'una balla di panno comminciando a supputare dalle lane tosate fino allo stato in cui si espone in bottega, vi si richiede l'opera di cinquanta persone, valerà questo panno più della sua lana un prezzo eguale alla spesa del nutrimento di questi cinquanta uomini per un tempo eguale a quello della fatica; che se venti vi sono impiegati per un giorno intiero, dieci per mezzo e venti per tre giorni, il valore del panno sarà eguale al nutrimento di un uomo per ottacinque giorni.“

Wie man sieht, verschwindet bei Galiani der stoffliche Wert einzelner Güter ganz, und bei der Berechnung der Produktionskosten derselben findet sich keine Post, die den Wert des natürlichen Rohstoffes ausdrücken würde. Allein auch Galiani veranschlagt nicht die Arbeit selbst, sondern ihren Lohn (il diverso prezzo della gente, che fatica; la spesa del nutrimento). Dieser soll sich bestimmen je nach der Nützlichkeit und Seltenheit der Arbeiten. Wenn von 1000 Menschen 600 zum Ackerbau allein taugen, 300 zu den Manufakturen, 50 zum Groſshandel und 50 zu den Wissenschaften, so wird sich der Lohn des Gelehrten zu dem des Bauers verhalten wie 12 zu 1. Man sieht, wie weit Galiani von der modernen Arbeitstheorie entfernt ist.

Der Arbeitslohn wird veranschlagt und nicht die Arbeit, und es wird betont, daſs der Lohn keineswegs der Beschwerde der Arbeit proportional sei.

Auch die Physiokraten haben die Lehre von den Produktionskosten, aber nur für die Erzeugnisse der gewerblichen und industriellen Arbeit formuliert[1]). Nach ihrer Ansicht schafft diese keine neuen Werte, sondern summiert nur bereits vorhandene Werte. Der Preis der Industrieprodukte, ihr notwendiger Preis, wird bestimmt durch alle Produktionsausgaben des Erzeugers und die Ausgaben, die gemacht werden, um die Ware auf den Markt zu bringen. Die Konkurrenz entscheidet über die Höhe der Produktionsausgaben. „Le prix nécessaire de chaque ouvrage n'est donc autre chose qu'une somme totale de plusieurs dépenses additionnées ensemble et dont le vendeur de l'ouvrage a droit d'exiger des consommateurs le remboursement dès qu'elles n'excèdent point la mesure fixée par la concurrence des hommes de sa profession.“ Was man unter Produktionskosten begreift, dies zeigt folgende Stelle: „1000 écus sont le prix nécessaire de la dentelle, prix nécessaire formé par le montant de toutes les dépenses que les fabricants ont à faire pendant le temps, qu'ils emploient à cet ouvrage; par d'autres dépenses encore de divers ouvriers qui concourent à la préparation des lins; par celles aussi du marchand qui fait les avances de ces dépenses; par les intérêts qu'il doit rétirer de ces mêmes avances; par les rétributions dues aux peines qu'il se donne personnellement, par la valeur des différents risques auxquels son commerce l'expose.“ Die Physiokraten waren sehr weit davon entfernt, die Kauf-

[1]) Quesnay, Dialogue sur les travaux des Artisans. Daire p. 211. Mercier De la Rivière. Daire p. 587. Le Trosne, De l'intérêt social. Daire p. 639.

kraft aus der aufgewendeten Arbeit zu erklären oder nach dieser zu bemessen. Sie bestimmten vielmehr nur einen Preis durch die Summierung anderer Preise; sie sprechen demnach auch nur von frais de production, auch von valeur des frais und verstehen darunter den Geldwert der Aufwendungen des Produzenten. Übrigens gilt ihre Produktionskostentheorie nicht von den Erzeugnissen der produktiven Arbeit; der Preis dieser ist — darin liegt der Kern der physiokratischen Lehre — von den Produktionskosten so unabhängig, dafs nach Berichtigung dieser noch immer Reingewinn bleibt. „L'industrie diffère donc essentiellement de la culture, dont les productions ont une valeur à elle et un prix supérieur au montant des frais" sagt Le Trosne. Sie betrachten die produktive Arbeit als Schöpferin von Wert, d. h. von Wert über den der Produktionselemente hinaus. Die Industrie summiert blofs bereits vorhandene Werte[1]).

Auch Beccaria[2]) hat den Einflufs der Produktionskosten auf die Preise untersucht und im allgemeinen den Satz aufgestellt, dafs man, je mehr Kosten die Erzeugung einer

[1]) Bezüglich Turgots haben wir bereits festgestellt, dafs er den Wert als die wirtschaftliche Bedeutung der Güter erklärte. Das ursprüngliche Mafs dieser Bedeutung fand er in der Arbeit. Je nach der verschiedenen Wichtigkeit der Güter für den Menschen setzt dieser die Arbeitsmengen an, die er behufs Erwerbung der Güter aufwenden kann. Die Wertschätzung ist „le compte, qu'il se rend à lui même de la portion de sa peine et de son temps, qu'il peut employer à la récherche de l'objet évalué." Jeder Wert findet seinen Ausdruck in der gröfseren oder geringeren portion du total de ses facultés (des Menschen), die aufgewendet wird, um das Gut zu erwerben. Diese Lehre zielt also auf etwas anderes ab als die Arbeitstheorie; es soll nicht der Ursprung noch die Höhe des Wertes durch die aufgewendete Arbeitsmenge bestimmt, sondern ein Ausdruck für die Höhe des Wertes gefunden werden.

[2]) Econ. pubbl. Custodi P. M. XI P. I Cap. II u. P. IV Cap. 1.

Sache verursacht, um so mehr aufwenden müsse, um sie im Tauschwege zu erlangen. Woraus die Kosten bestehen, dies ist gut dargestellt: wenn vom Werte einer Sache der Wert des Rohstoffes abgezogen werde, so stelle der Rest dasjenige dar, was alle, die an der Produktion mitgewirkt, während der Produktion verzehrt haben. Sowie die Physiokraten ist auch Beccaria bei der Preisbestimmung der Rohstoffe mangelhafter als bei der der Güter, die aus diesen Rohstoffen erzeugt werden. In ersterer Beziehung sind seine Darlegungen bedeutungslos. Mit Bezug auf die Güter, die durch Umformung der Rohstoffe entstehen, sagt er, dafs, wenn Konkurrenz herrscht, „il valore di una cosa lavorata crescerà in proporzione del tempo necessario a lavorarla“; das Mafs dieser Arbeitszeit findet sich in dem „alimento, che in detto tempore da tutte queste persone si consuma“. Die Konkurrenz bewirke, dafs zum Werte des Rohstoffes nicht mehr zugeschlagen werden könne, als „il valore della mano d' opera, cioè gli alimenti, che nel minore spazio di tempo dal minor numero possibile di persone facienti li suddetti ed altrettanti lavori si consumano“. Der Preis löse sich demnach in zwei Teile auf. „Troveremo due elementi che entrano in ogni opera: l' uno sarà la materia prima prodotta dal suolo, la quale é modificata secondo l' uso richiesto; la seconda sarà il nutrimento, che va successivamente consumandosi da tutti quali, che direttamente o indirettamente contribuiscono al travaglio di questa materia prima . . . Onde se dal valore di qualunque opera si sottraga il valore della materia prima, tutto il restante rapresenterà la somma delle cose consumate, ossia degli alimenti di tutte le persone che hanno direttamente o indirettamente contribuito al travaglio.“ Dies ist im Wesen die Lehre Cantillons und bleibt hinter der Galianis

zurück. Auch bei Beccaria ist nicht von der Arbeit, sondern vom Arbeitslohn die Rede.

2. Die modernen Produktionskostentheorien knüpfen an A. Smith an, dessen Lehre nunmehr darzustellen ist. A. Smith kommt auf die Beziehung zwischen Arbeit und Tauschwert zweimal zu sprechen: zuerst im Kapitel über den wirklichen und den nominellen Preis, dann im Kapitel über die Bestandteile des Preises. Diese beiden Auseinandersetzungen sind sorgfältig zu trennen.

Im fünften Kapitel des ersten Buches seines berühmten Werkes sucht A. Smith, wie er selbst im vierten Kapitel angiebt, nach einem Wertmafse, was bei ihm soviel bedeutet, wie ein Gut, das die wirkliche Kaufkraft der Güter und deren Veränderungen anzeigt. Wie grofs ist die Kaufkraft eines Gutes? Man drückt sie gewöhnlich in einer Geldsumme aus, allein zweifellos ist damit die Frage nicht beantwortet und A. Smith giebt an deren Stelle die Arbeit als Wertmafs an, d. h. durch Vergleichung eines Gutes mit der Arbeit, die es kauft, soll stets untrüglich festzustellen sein, wie grofs der Tauschwert und ob er gestiegen oder gefallen ist.

In einer Zeit, da Teilung der Beschäftigungen herrscht, — dies ist der Gedankengang A. Smiths — wird man die Menschen reich nennen können, je nachdem sie über die Arbeit anderer Menschen verfügen. Jedes zum Verkaufe bestimmte Gut hat soviel Wert, als es an Arbeit eintauscht; die Güter kosten Arbeit. Das Gut ist demnach soviel wert, als es dem Besitzer Arbeit erspart, oder dem Kauflustigen Arbeit auferlegt. Was mittelst Geld gekauft wird, ist ebenso durch Arbeit erworben, wie das, was wir der Natur abgewinnen, Arbeit war denn auch der erste Preis, der für alles gezahlt wurde. Jedes Gut ist

soviel wert, als es Arbeit eintauscht. Wenn sohin Arbeit der wirkliche Mafsstab des Wertes ist, so wird dieser doch nicht durch Arbeit gemessen, sondern durch materielle Güter und besonders durch Geld. Allein Gold und Silber schwanken in ihrem Werte sowie die anderen Güter, sie tauschen bald mehr bald weniger Arbeit ein; sie sind defshalb zum Mafse der Kaufkraft nicht geeignet. „Gleiche Quantitäten Arbeit haben aber jederzeit und überall den nämlichen Wert für den Arbeiter", da sie für ihn stets die nämliche Mühe bedeuten. „Der Preis, den der Arbeiter zahlt, mufs also stets der nämliche sein, gleichgültig wieviel Güter er dafür erhält. Von diesen erhält er in der That bald mehr bald weniger; allein es ist ihr Wert, der sich verändert, nicht der der Arbeit, die jene kauft. . . . Arbeit allein, in ihrem eigenen Werte unveränderlich, ist der letzte und wirkliche Mafsstab, um die Kaufkraft aller Güter jederzeit und überall zu schätzen und zu vergleichen. Sie ist der wirkliche Preis und Geld nur der nominelle." [1]) Wiederholend bemerkt dann A. Smith: „Arbeit, dies ist evident, ist der einzige, sowohl allgemeine als genaue Mafsstab der Preise oder das einzige Mafs, um die Tauschwerte der verschiedenen Güter zu verschiedenen Zeiten und an verschiedenen Orten zu vergleichen." [2])

[1]) „We say commonly, that the rates of labour and goods have risen since these metals (gold and silver) grew plenty . . . but a days digging or ploughing was as uneasy to a man a thousand years ago as it is now, tho' he could not then get so much silver for it: and a barrel of wheat or beef was then of the same use to support the human body as it is now, when it is exchanged for four times as much silver. Properly the value of labour, grain and cattle are always pretty much the same as they afford the same uses." Hutcheson, A System of Moral Philosophy. London 1757. Book II Chap. XII.

[2]) Wealth of Nations. Book I, Ch. V.

Wie hieraus klar hervorgeht, sucht A. Smith das Gut, welches die Veränderungen der Kaufkraft sicher und genau anzeigt, und findet dieses Maſs in der Arbeit, die ein Gut eintauscht. Es braucht kaum noch erwiesen zu werden, daſs A. Smith sich im Irrtum befand. Man kann kein Gut finden, welches als Wertmaſs in diesem Sinne dienen kann; denn selbst wenn die Arbeit in ihrem Werte unveränderlich wäre, so wüſste man doch nicht sofort, wie es mit der Kaufkraft bestellt ist, weil das Gut A mehr von den übrigen Gütern einzutauschen vermag, auch wenn es jetzt weniger Arbeit eintauscht als früher. Das Auffinden eines Wertmaſses würde demnach nur die Feststellung der Veränderungen der Kaufkraft erleichtern. Daſs aber die Arbeit, die man für ein Gut eintauscht, dieses Maſs nicht abgeben kann, ist sicher. A. Smith wurde zu seinem Irrtum geführt, weil er das Wort value, soweit er es mit Bezug auf die Arbeit anwendet, im anderen Sinne gebraucht, als bei ihm und auch allgemein üblich. Für gewöhnlich versteht A. Smith unter value: Tauschwert und Kaufkraft. Dann heiſst es aber „equal quantities of labour at all times and places may be said of equal value to the labourer", was soviel bedeutet als: der Arbeiter schätzt seine Arbeit stets gleich. Zu sagen, daſs deshalb die Arbeit stets die gleiche Kaufkraft (value) haben müsse caeteris paribus, wäre ebenso richtig, wie wenn man sagen würde, Brod müsse stets den nämlichen Preis besitzen, weil es bei gleicher Qualität in seiner Nährkraft unverändert bleibt; und das sagt denn auch Hutcheson. In Wirklichkeit ist die Arbeit eine Ware wie eine andere, und die nämliche Mühe gilt auf dem Markte bald mehr bald weniger, sowie dieselbe Nährkraft bald mehr bald weniger gilt. Überdies müſste man folgerichtig sagen: wenn der gleiche Arbeitsaufwand

die gleiche Kaufkraft hat, dann mufs auch das Gut in seiner Kaufkraft unverändert bleiben, solange die nämliche Arbeit in ihm steckt, was offenbar unrichtig ist.

Soviel über die erste der beiden erwähnten Stellen; wir gelangen nun zur zweiten. Im sechsten Kapitel des I. Buches handelt es sich darum, die Bestandteile des Preises festzustellen, d. h. anzugeben welche Ansprüche aus dem Preise befriedigt werden. Die Lehre A. Smiths ist diesbezüglich dahin zusammenzufassen, dafs in den ältesten und einfachsten Zeiten, da es noch keine Kapitalsansammlung und kein Grundeigentum giebt, die Güter nur nach Mafsgabe jener Arbeit ausgetauscht werden können, die erforderlich war, um sie zu beschaffen (acquire). Es sei naturgemäfs, dafs dasjenige, was zwei Tage oder zwei Stunden Arbeit erfordert, doppelt soviel wert ist, als dasjenige, was in einem Tag oder einer Stunde produziert wird. In diesem Zustande bestimmt die Arbeit, die zur Beischaffung oder Erzeugung erforderlich war, die Menge der Arbeit, die man eintauschen kann, d. h. gleiche Arbeitsmengen sind im Tauschverkehr Äquivalente. Das ändert sich, wenn Kapital angesammelt wird und der Boden in Privateigentum übergeht. In diesem Falle müssen aus dem Preise auch der Kapitalgewinn und die Grundrente bestritten werden. „Die Menge der Arbeit, die gewöhnlich auf die Beischaffung oder Produktion eines Gutes verwendet werden mufs, bestimmt nicht mehr allein, wieviel Arbeit dasselbe erwirbt, verfügbar macht oder eintauscht. Eine zusätzliche Quantität mufs, dies ist evident, für den Gewinn des Kapitals entfallen, das die Arbeitslöhne vorgestreckt und das Arbeitsmaterial gegeben. . . . Der Arbeiter mufs ferner dem Grundeigentümer einen Teil dessen ablassen, was er durch seine Arbeit sammelt oder produziert. Dieser Teil oder,

was gleich viel bedeutet, der Preis dieses Teiles bildet die Grundrente und ist ein dritter Bestandteil der Preise eines grofsen Teiles der Güter.“ [1])

In seinen weiteren Auseinandersetzungen berücksichtigt A. Smith blofs noch die Zeit, da es angesammeltes Kapital und Grundeigentum giebt. Der Einflufs der Arbeitsmenge auf den Preis tritt in den Hintergrund, und A. Smith läfst den sogenannten natürlichen Preis sich zusammensetzen aus Arbeitslohn, Kapitalgewinn und Grundrente.

Es entsteht nun die Frage, was mit all dem für die Theorie gewonnen war? Wenn die meisten englischen Vorgänger A. Smiths unter den Produktionskosten auch den Wert der verarbeiteten oder aus Anlafs der Produktion verbrauchten Stoffe aufführten, so ist bei A. Smith dieses stoffliche Element ganz geschwunden: er löst die Preise in Arbeitslohn, Kapitalgewinn und Grundrente auf. Freilich nur die Preise der Güter, deren Beischaffung oder Produktion Arbeit kostet. Die Ansicht, dafs alle Güter nur dann Wert (Kaufkraft) besitzen, wenn sie durch Arbeit produziert oder beigeschafft wurden, teilt A. Smith nicht.

Die Produktionskosten betrachtete A. Smith vom Standpunkte des Unternehmers, indem er dessen Kosten als die wirklichen Kosten ansah. Nicht was ein Gut an Arbeit kostet, sondern was ein Unternehmer an Arbeitslohn ausgiebt, sollte berücksichtigt werden. Am wichtigsten erscheint aber die Theorie vom Ursprung des Kapitalgewinnes, die A. Smith in Verbindung mit seiner Preislehre vorträgt. Nach seiner Ansicht passiert jeder Preis durch zwei Stadien: im ersten, vor jeglicher Kapitalansammlung und vor An-

[1]) Wealth of Nations. Book I Ch. VI.

eignung des Bodens, ist er durch die aufgewendete Arbeit bestimmt, das Arbeitsprodukt gehört dem Arbeiter; im zweiten sind auch die Ansprüche des Kapitalbesitzers und Grundeigentümers aus dem Preise zu befriedigen, und er ist normalerweise gleich dem Arbeitslohn mehr Kapitalgewinn mehr Grundrente. Ändert sich nun der Preis, indem er aus dem einen Stadium in das andere übergeht, und wie ist es möglich, aus dem Preise Gewinn und Rente zu entrichten? A. Smith hat diese Fragen nicht so beantwortet, dafs man sich über seine Ansicht vollkommen klar werden könnte; die Theorie, die aus den meisten seiner diesfalls wichtigen Äufserungen hervorleuchtet, ist die, dafs der Preis keine Änderung erfährt und dafs Gewinn und Rente blofs dadurch entstehen, dafs dem Arbeiter ein Teil seines Produktes von dem Kapitalisten, ein anderer vom Grundbesitzer abgenommen werde.

Dafs die Güter nur Arbeit kosten und dafs Kapitalgewinn nur durch einen Abzug vom Arbeitsprodukt entsteht, dies hat A. Smith mit aller nur möglichen Klarheit dem Leser nahegelegt. So sagt er, dafs, wenn Kapital angesammelt werde, „der Wert, den der Arbeiter dem Stoffe zusetzte sich in zwei Teile auflöst“, „es gehört nicht mehr stets das ganze Produkt der Arbeit dem Arbeiter, er mufs es mit dem Kapitalisten teilen“. „Das gesamte Produkt der Arbeit“ heifst es an einer anderen Stelle „bildet die natürliche Belohnung oder den natürlichen Lohn der Arbeit. In jenem ursprünglichen Zustande, der der Aneignung des Landes und der Kapitalansammlung vorausgeht, gehört das gesamte Produkt der Arbeit dem Arbeiter, er hat keinen Grundeigentümer, keinen Meister, um mit ihm zu teilen. Hätte dieser Zustand angedauert, der Lohn der Arbeit wäre angewachsen mit jedem Steigen

ihrer produktiven Kraft.“ Er konnte die Aneignung des Landes, die Ansammlung von Kapital nicht überdauern. „Sowie das Land in Privateigentum übergegangen, verlangt der Grundbesitzer einen Teil beinahe *aller Produkte, die der Arbeiter hervorbringt* oder einsammelt. Seine Rente ist der erste Abzug vom Produkte der dem Boden zugewendeten *Arbeit* . . . Der Kapitalgewinn ist der zweite Abzug von diesem *Arbeitsprodukte*. Ihm unterliegt das Produkt auch fast der ganzen übrigen Arbeit. In allen Künsten und Gewerben brauchen die meisten Arbeiter einen Herrn, der ihnen Arbeitsmaterial giebt, und den Lohn und Erhaltungsmittel vorschiefst. Dieser teilt mit ihnen das *Produkt der Arbeit*, oder den Wert, *den diese dem Stoffe zufügt*, dem sie zugewendet ist, und dieser Teil ist der Kapitalgewinn.“

Damit ist ausgesprochen, dafs die Arbeit allein kostet und dafs die Mitwirkung des sogenannten Produktivkapitals unentgeltlich ist. Es wäre anderenfalls nicht zulässig zu sagen, dafs der Kapitalgewinn stets ein Teil des Produktes der Arbeit oder ein Teil des natürlichen Arbeitslohnes ist. Man erwartet hienach, dafs A. *Smith* in seiner Lehre vom Kapital auf diesen Ursprung des Kapitalgewinnes Rücksicht nehmen würde. Er begnügt sich damit, vom sogenannten fixen Produktivkapital zu bemerken, dafs es die Arbeit erleichtert und verkürzt. Er betont ferner, dafs das Produktivkapital durch die produktive Arbeit verbraucht und wieder erzeugt wird. „Parsimony, by increasing the fund, which is destined for the maintenance of productive hands“ lautet eine berühmte Stelle „tends to increase the number of those hands whose labour adds to the value of the subject upon which it is bestowed.“ Es tritt immer die Ansicht zu Tage, dafs bei der Produktion

die Arbeit allein Tauschwerte schafft und daſs das Kapital unentgeltlich hilft.

In diesem Sinne wurde die Lehre A. Smiths von einzelnen seiner Nachfolger dargestellt. So bemerkt Lauderdale: A. Smith meine, der Profit vom Kapital entstehe aus dem Werte, den der Arbeiter dem rohen Material zusetzt. „Er ist aber dann eine abgeleitete, keine erste Quelle des Einkommens ... Er wäre bloſs eine Übertragung aus der Tasche des Arbeiters in die des Kapitalisten.“ Die Idee, daſs das Produktivkapital selbst keine produktive Kraft besitze, war überhaupt auch in der ersten Hälfte dieses Jahrhunderts verbreiteter, als man anzunehmen geneigt wäre; man findet sie bereits bei Lotz, der mit gewohnter Klarheit dem Kapitale den Zweck beilegt „Förderungsmittel“ der Arbeit zu sein, die angemessene Kapitalrente bemiſst nach dem „Betrag des Güteraufwandes“, den die Darreichung des Kapitals dem Kapitalisten verursacht, und den Kapitalgewinn als Abzug vom Ertrag der Arbeit bezeichnet, „Will der Arbeiter“ so heisst es weiter „hoffen und erwarten, daſs der Kapitalbesitzer sich zu solchen Darreichungen verstehe und ihm, dem Arbeiter, die Übung der ihm innewohnenden produktiven Kraft möglich mache oder erleichtere, so muſs der letztere sich notwendig dazu bequemen, dem Kapitalisten von dem Ertrage seiner Arbeit etwas abzulassen“ [1]).

Man hat behauptet, daſs A. Smith auſser dieser Ansicht noch eine zweite Lehre in betreff Ursprunges des Kapitalgewinnes und der Rente vertreten habe; nach dieser sollte speziell der Kapitalgewinn daraus flieſsen, daſs um der Gewinnansprüche der Kapitalisten willen die Käufer

[1]) Lauderdale, l. c. p. 154 ff.; Lotz, Handb. § 78.

sich dazu verstehen müssen, die Ware über demjenigen Wert zu bezahlen, der ihr mit Rücksicht auf die hineinverwendete Arbeit zukäme. Hienach wäre die Quelle des Kapitalgewinnes ein — nicht weiter erklärter — „Wertzuwachs des Produktes über den durch Arbeit geschaffenen Wert“ [1]). Allein diese Version ist nicht mit gleicher Klarheit zum Ausdruck gebracht wie die erstere, und wo sie direkt ausgesprochen ist, würde eine Interpretation vielleicht zu dem Ergebnisse führen, dafs A. Smith sich doch nicht widersprochen habe.

Die wichtigste Stelle, auf die man sich zur Begründung der erwähnten Ansicht beruft, beweist diese nicht. v. Böhm citiert den Ausspruch A. Smiths: „Sobald sich nun in den Händen einzelner ein gewisses Kapital angesammelt hat, werden einige derselben es gebrauchen, um betriebsame Leute zur Arbeit anzustellen, die sie mit dem Nötigen versehen, um aus dem Verkauf ihrer Erzeugnisse oder des erhöhten Wertes, den ihre Arbeit dem Stoffe giebt, einen Gewinn zu erzielen. Beim Austausch der fertigen Ware . . . mufs über dasjenige hinaus, was zur Bezahlung des Preises der Rohstoffe und des Arbeitslohnes erfordert wird, noch etwas gegeben werden, um dem Unternehmer einen Gewinn für das in das Unternehmen gesteckte Kapital zu gewähren.“ Er fügt daran die Bemerkung, dieser Satz drücke „deutlich die Meinung aus, dafs der Zinsanspruch des Kapitalisten eine Steigerung des Preises der Produkte bewirkt“. Das ist unrichtig. A. Smith setzt an dieser Stelle die kapitalistische Produktion bereits voraus und spricht auch bereits vom Arbeitslohn. Der dem Arbeiter vom Kapitalisten gezahlte Lohn ist nach sei-

[1]) v. Böhm, Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien S. 82.

ner Ansicht keineswegs so grofs, als vor der kapitalistischen Epoche der Ertrag der Arbeit war, sondern geringer, und der Arbeitslohn mehr Kapitalzins braucht deshalb nicht mehr einzutauschen, als früher der Arbeitsertrag. Wenn das Arbeitsprodukt um 100 verkauft wurde und ganz dem selbständigen Arbeiter verblieb und wenn dasselbe Produkt dann von einem Lohnarbeiter erzeugt wird, so beträgt dessen Lohn keineswegs 100, sondern weniger. Der Zinsanspruch des Kapitalisten braucht aber dann keine Preissteigerung zu bewirken. Damit stimmt es, wenn A. Smith beifügt: „Der Wert, den der Arbeiter dem Stoffe beifügt, löst sich daher in diesem Falle in zwei Teile auf" . . .

Ich kann auch nicht finden, dafs A. Smith seiner Lehre widerspricht, wenn er sagt: „As in a civilised country there are but few commodities, of which the exchangeable value arises from labour only, rent and profit contributing largely to that of the far greater part of them, so the annual produce of its labour will always be sufficient to purchase or command a much greater quantity of labour than what was employed in raising, preparing and bringing that produce to market." Damit ist, wenn auch nicht in klarster Weise, ausgesprochen, dafs man mit dem Produkte der Arbeit eines Volkes mehr Löhne zahlen kann, als behufs Herstellung dieses Produktes gezahlt werden mufsten; warum? weil Kapital und Grundbesitz, indem sie ihre Ansprüche erheben, den Arbeitslohn einengen und weil es nur wenige Güter gebe, die ohne Kapital und Land blofs durch Arbeit erzeugt werden.

Dagegen ist freilich die Stelle anzuführen, wo A. Smith von unserer Zeit sagt: „Neither is the quantity of labour commonly employed in acquiring or producing any commodity, the only circumstance which can regulate the quan-

tity which it ought commonly to purchase, command, or exchange for. An additional quantity, it is evident, must be due for the profits of the stock, which advanced the wages and furnished the materials of that labour.“ Man könnte jedoch diese Stelle so auslegen, dafs auch sie nichts anderes besagt als: das Produkt der Arbeit von 100 Arbeitern kauft mehr als die Arbeit von 100 Arbeitern, d. h. es beträgt mehr als der Arbeitslohn von 100 Arbeitern.

Soviel über A. Smiths Lehre vom Gewinn. Fragt man, wie weit die Werttheorie A. Smiths von den modernen Arbeitstheorieen entfernt ist, so steht sie diesen in zwei Punkten nach. Erstens fehlt der Versuch einer theoretischen Begründung des Satzes, dafs die Arbeit die Wertsubstanz der durch die Arbeit erzeugten Güter sei. Zweitens ist ein natürlicher Übergang von der Arbeit — den ursprünglichen Kosten — zu Arbeitslohn, Gewinn und Rente, den in der heutigen Zeit allein zu berücksichtigenden Kosten, nicht gefunden worden. Indem A. Smith bald die eine, bald die andere dieser Auffassungen in den Vordergrund schiebt, wird seine Lehre schwankend und widerspruchsvoll. Man kann demnach wohl sagen, A. Smith habe die einzelnen Teile seiner Lehren miteinander nicht in Übereinstimmung gebracht und wohl die Grundlagen der Arbeitstheorie gelegt, aber den Ausbau an allen Punkten unvollendet gelassen. Er hätte, von der ursprünglichen Bestimmung der Austauschverhältnisse durch die bei der Produktion aufgewendeten Arbeitsmengen ausgehend, zu einer anderen Werttheorie gelangen müssen, als die ist, die er entwickelt. Die kühne Theorie, dafs der Kapitalgewinn ein Abzug vom Arbeitsertrage ist, hätte die Lehre vom Kapital und vom Arbeitslohn beeinflussen müssen; es wäre festzustellen gewesen, dafs das Kapital, von seiner Abnutzung

abgesehen, unentgeltlich arbeite, dafs die Produktion der Güter nur Arbeit kostet; endlich mufste A. Smith dazu kommen, den Arbeitslohn mit Rücksicht auf den vom Kapitale vorgenommenen Abzug vom Arbeitsertrage zu behandeln. Auch diesfalls bietet A. Smith eine wichtige Anregung, welche auch Berücksichtigung fand; allein das letzte und entscheidende Wort spricht er auch hier nicht aus[1]).

3. Was A. Smith an Anregungen geboten, hat nach ihm Ricardo ganz erfafst und in ein System gebracht. Er hat die Theorie, dafs die Arbeit die Kaufkraft bestimme, zur Basis seines Lehrgebäudes gemacht. Jene Güter, die beliebig vermehrbar sind, vertauschen sich, wie Ricardo sagt, nach Mafsgabe der zu ihrer Erzeugung erforderlichen Arbeit; dies gilt nicht nur für die Zeit vor Aneignung des Bodens und Ansammlung von Kapital, sondern auch für die Zeit, da wie heutzutage der Boden im Privateigentum steht und das Kapital die Produktion besorgt. Wenn die Güter nach Mafsgabe der behufs Produktion aufgewendeten Arbeitsmengen vertauscht werden, haben sie ihren ursprünglichen und natürlichen Wert.

Es erscheint überflüssig, aus Ricardo die Stellen zu citieren, welche die erwähnten Theorieen zum Ausdruck bringen: sie sind oft angeführt worden und allgemein bekannt. Er selbst war von der Richtigkeit seiner Lehren

[1]) „The highest ordinary rate of profit may be such, as, in the price of the greater part of commodities, eats up the whole of what should go to the rent of the land, and leaves only what is sufficient to pay the labour of preparing and bringing them to market, according to the lowest rate at which labour can anywhere be paid, the bare subsistence of the labourer.“ A. Smith l. c. Book I Ch. IX.

so überzeugt, daſs er sie eingehend zu beweisen unterlassen hat. Der Fortschritt, der gegenüber A. Smith bewerkstelligt wurde, ist darin zu finden, daſs trotz vieler Unklarheiten und Widersprüche alle Folgerungen der Wertlehre gezogen und die von dieser abhängigen Theorieen mit ihr in Übereinstimmung gebracht wurden. Dies ist nun im einzelnen nachzuweisen.

Die Frage, was mit dem Preise geschehe, wenn das Gut, nachdem es zuerst von einem selbständigen Arbeiter produziert wurde, dann durch einen Lohnarbeiter über Auftrag eines Kapitalisten erzeugt wird, beantwortet Ricardo dahin, daſs der Preis keine Veränderung erfährt. Wenn bei der Gütererzeugung Kapital zur Anwendung gelangt, so geht der Teil des Kapitals, der bei der Produktion verbraucht wurde, in das Produkt über: das verbrauchte Werkzeug ersteht dem Werte nach im Erzeugnisse wieder. Allein ob dieses Kapital dem Arbeiter selbst gehört oder einem anderen, hat auf die Kaufkraft der Güter keinen Einfluſs, da die Verschiedenheit des Eigentümers keinen gröſseren Werts- oder Arbeitsaufwand bei der Produktion bewirkt. Die Kaufkraft der Güter ist demnach von den Produktionsformen unabhängig: wenn der Werts- und Arbeitsaufwand bei der Produktion der nämliche bleibt, verändert sich auch die Kaufkraft nicht, ob nun das Gut von einem unabhängigen oder von einem Lohnarbeiter erzeugt wurde, ob es dem Arbeiter oder dem Eigentümer des Kapitals verbleibt.

Wenn die Kaufkraft der Güter demnach unverändert bleibt, dann bewirkt der Übergang von der freien zur Lohnarbeit nur eine Teilung des — nach wie vor gleichen — Preises der Produkte. Bei freier Arbeit gehört das Erzeugnis dem Arbeiter, ihm gehört der Preis. Bei Lohn-

arbeit gehören Erzeugnis und Preis dem Eigentümer des Kapitals, der aus dem Preise den Lohn bestreitet. Der Preis zerfällt in Arbeitslohn und einen Rest, der dem Kapitalisten verbleibt.

Die Verwendung von Kapital beeinflufst nach Ricardo die Kaufkraft der Güter nur soweit, als sich das Kapital bei der Produktion abnutzt. Es geht von dem Kapital durch den Gebrauch bei der Erzeugung ein Teil verloren, er erscheint dem Werte nach im Produkte wieder. Dabei bleibt es, wenn das Kapital nicht mehr dem Arbeiter gehört. Wenn trotzdem der Kapitalist mehr aus dem Preise bezieht als den Wert, den das Kapital bei der Produktion an das Produkt abgegeben, so ist dies nur dadurch möglich, dafs der Arbeitslohn geringer ist, als der Arbeitsertrag zur Zeit der selbständigen Arbeit gewesen. Diese Teilung des Preises in Arbeitslohn und Gewinn ist jedoch nur dann möglich, wenn der Ertrag der Arbeit gröfser ist als der Arbeitslohn. Eine Erhöhung des Arbeitslohnes hat nicht die Wirkung, die Kaufkraft des erzeugten Gutes zu erhöhen, sondern die, den Gewinn zu verringern; sie bewirkt nur eine veränderte Teilung des unveränderten Preises. Wohl wird der Kapitalist versuchen, für das Produkt einen höheren Preis zu verlangen, wenn er dem Arbeiter einen erhöhten Lohn zahlt, allein da der Arbeitslohn in allen Beschäftigungen zu gleicher Zeit hoch oder niedrig ist, so paralysieren sich die erhöhten Preisforderungen gegenseitig und die schliefsliche Wirkung ist die Verminderung des Gewinnes. Der natürliche Arbeitslohn ist derjenige, „welcher notwendig ist, um die Arbeiter, einen mit dem anderen, in stand zu setzen, zu bestehen und ihr Geschlecht fortzupflanzen, ohne Vermehrung oder Verminderung“. Was von dem natürlichen Preise eines Gutes bleibt, nachdem

man davon den natürlichen Arbeitslohn bezahlt, geht an den Kapitalisten [1]). Endlich:

„Der Tauschwert aller Güter, seien sie Erzeugnisse der Gewerke, des Bergbaues oder der Landwirtschaft, wird stets bestimmt nicht durch die geringere Arbeitsmenge, welche unter höchst günstigen und unter solchen Umständen, welche ausschliefslich von denjenigen genossen werden, die besondere Geschicklichkeiten in hervorbringenden Geschäften haben, zu ihrer Hervorbringung hinreicht, sondern durch die gröfsere Menge von Arbeit, welche notwendig

[1]) v. Böhm rechnet Ricardo, was die Kapitalzinstheorie anlangt, zu den farblosen Schriftstellern. Ich glaube, die Lehre, die Arbeitsmengen bestimmen die Austauschverhältnisse, enthalte in sich die Lehre, dafs der Gewinn ein Abzug vom Arbeitsertrage sei, und man findet bei Ricardo Stellen, wo er diese Folgerung zieht. Ich berufe mich darauf, dass Ricardo die Lehre vertritt, „die Belohnung des Arbeiters stehe nicht im Verhältnis zu demjenigen, was er hervorgebracht hat“, und auf seine Lehre vom natürlichen Arbeitslohn. Er sagt ferner ausdrücklich, dafs die auf Geräte, Werkzeuge u. dgl. m. verwendete Arbeit den Tauschwert des Produktes nur soweit beeinflufst, als diese sich in der Produktion abnützen; daran werde nichts geändert, wenn diese Geräte einer einzigen Klasse von Menschen angehören. „Unter verschiedenen Verhältnissen von Überflufs oder Mangel an Kapital . . . dürften diejenigen, welche einen gleichen Tauschwert in Kapital für ein oder das andere Geschäft geliefert haben, die Hälfte, einen vierten oder einen achten Teil des Erzeugnisses in Beschlag nehmen allein diese Teilung vermag nicht auf den gegenseitigen Tauschwert dieser Güter einzuwirken.“ Dies erklärt den ersten Ursprung des Kapitalzinses. Daneben beruft sich Ricardo, um einzelne Preiserscheinungen verständlich zu machen, auf die Gleichberechtigung aller Kapitalien zum Gewinnbezuge. Die Unklarheit seiner Lehre ist indes allgemein anerkannt. Im Texte wurde sie so dargestellt, wie sie sich bei konsequenter Deduktion aus den vorangestellten Hauptsätzen ergiebt, dafs die Güter nur nach Mafsgabe der auf sie verwendeten Arbeiten Kaufkraft besitzen. In den Fällen, wo der Preis eines Gutes blofs durch die in diesem Gute vergegenständlichte Arbeit bestimmt wird, ist der Preis in seiner Gänze eine Errungenschaft der Arbeit, Lohn und Gewinn sind nur Teilungsprodukte.

auf deren Hervorbringung von denjenigen verwendet wird, die keine solche besonderen Geschicklichkeiten besitzen und mit der Hervorbringung derselben unter den ungünstigsten Verhältnissen fortfahren."

Die vorstehenden Sätze gelten nur von den beliebig vermehrbaren Gütern und auch von diesen nicht unmittelbar, kraft ihrer inneren Vernünftigkeit. Der natürliche Preis wird herbeigeführt teils durch eine Regelung der Gütermenge, teils durch die Tendenz der Gewinne sich auszugleichen, bezw. durch die Tendenz der Unternehmer, ihr Kapital in jenen Beschäftigungen zu investieren, wo der höchste Gewinn zu machen ist. Das Gesetz, dafs die Güter sich nach Mafsgabe der behufs Produktion aufgewendeten Arbeitsmengen austauschen, erfährt noch andere Einschränkungen. Wenn es Kapitalgewinn giebt, dann fordert jedes Kapital Gewinn; nicht bezogener Gewinn wird zum Kapital geschlagen und soll Zinsen bringen. In den Preisen jener Güter, deren Erzeugung längere Zeit erfordert, steckt mehr Gewinn als in den Preisen der Güter, die rascher auf den Markt kommen; ein Gut, dessen Erzeugung zwei Jahre dauert, ist um mehr, als das Doppelte teuerer, als ein Gut, das in einem Jahre erzeugt wird, weil der im ersten Jahre nicht bezogene Kapitalgewinn zum Kapital geschlagen und verzinst wird. Veränderungen des Arbeitslohnes beeinflussen das Austauschverhältnis jener Güter, die durch ungleich verteiltes stehendes und flüssiges Kapital erzeugt werden; die Kaufkraft der durch ein gröfseres stehendes Kapital erzeugten Güter sinkt gegenüber den Gütern, die durch gröfseres flüssiges Kapital erzeugt werden, wenn der Arbeitslohn steigt. Aus diesen Umständen erklärt es sich, dafs Ricardo die Arbeit nicht als den ausschliefslich die Preise bestimmenden Umstand anführt, sondern in der Regel das Wört-

chen „fast“ vor ausschliefslich einschiebt. Wenn man diese Ausnahmen, sowie die Menge der nicht beliebig vermehrbaren Güter, auf die die Ricardosche Lehre gleichfalls nicht anwendbar ist, zusammenhält, so verengt sich das Geltungsgebiet derselben in der bedenklichsten Weise. Wir wollen jedoch im folgenden diese Ausnahmen, sowie die englische Litteratur es that, als unwesentlich ansetzen und daraus kein Argument gegen die Lehre nehmen.

Dies ist die Theorie Ricardos. Die Kritik derselben liegt in der nachfolgenden Darstellung der englischen Nationalökonomie. Hier sei zur Charakteristik derselben nur folgendes bemerkt. Einen Beweis für seine Lehre etwa so, wie man die gleiche Lehre bei den Sozialisten begründet findet, hat Ricardo nicht gegeben. Seine Darstellung ist unklar, widerspruchsvoll und läfst verschiedene Auslegungen zu. Sie scheint einerseits mit den modernen sozialistischen Wertlehren identisch zu sein, andererseits wieder giebt sie sich nur als eine Lehre von den Ursachen der Preisveränderungen, und es gewinnt den Anschein, Ricardo habe den Satz A. Smiths, es sei natürlich, dafs ursprünglich alles, was in einem Tage erzeugt werde, doppelt soviel wert ist, als das, was in einem halben Tage erzeugt worden, deshalb auch für unsere Zeit gelten lassen, weil Veränderungen des Arbeitslohnes und des Gewinnes, da sie stets allgemein sind, die Austauschverhältnisse nicht modifizieren können.

Die Ricardosche Wertlehre beruht auf einer Reihe von Voraussetzungen, deren Richtigkeit sehr fraglich ist. So wird vorausgesetzt, dafs sowohl Arbeitslöhne als Gewinste sich stets gleichzeitig und stets in gleichem Ausmafse verändern. Ferner wird vorausgesetzt, dafs die Arbeitslöhne anzeigen, welche Arbeitsmenge in einer gegebenen Zeit geleistet wird; dafs, wenn die Beschwerlichkeit der

Arbeit steigt, auch der Arbeitslohn steigt und umgekehrt; dafs die Erhöhung der Arbeitslöhne in allen Beschäftigungen genau der erhöhten Beschwerlichkeit entspricht u. s. f. Jede dieser Voraussetzungen beruht wieder auf anderen Voraussetzungen: im allgemeinen wird angenommen, dafs jeder Arbeiter, Kapitalist, Unternehmer, Pächter und Grundbesitzer eine umfassende Kenntnis der gesamten wirtschaftlichen Verhältnisse besitzt, die Veränderungen derselben sofort erkennt, die Einsicht und die Macht hat, seine eigenen Interessen auf das genaueste wahrzunehmen, und dies auch thun werde. Der Baumwollspinner wird eine Lohnerhöhung begehren, wenn der Kohlengrubenarbeiter einen höheren Lohn erhält, indem er sich der letzteren Beschäftigung zuzuwenden droht; die aufwachsende Arbeitergeneration wird jenen Beschäftigungen zugewendet, wo der Lohn am höchsten ist. Der Unternehmer wird die Frage, ob er sich der Landwirtschaft oder der Industrie widmen solle, nach der Höhe der jetzt in beiden erzielten Gewinste entscheiden, der Pächter wird Eisenindustrieller, wenn er mit seinem Kapital da mehr erzielen kann als in der Landwirtschaft. Kurz, es ist überall so, wie etwa im Bankgeschäfte, in dem Kauf und Verkauf sowie jede Bewegung erst vorher berechnet wird.

Diese willkürlichen Voraussetzungen sind übrigens nicht der einzige Fehler der Ricardoschen Wertlehre. Sie leidet an innerer Unklarheit und der Leser ist vielfach darauf angewiesen, die aufliegenden Widersprüche selbst aufzulösen. Die Austauschverhältnisse der Güter sollen bestimmt werden durch die aufgewendeten Mengen an Arbeit und Gütern. Dies würde voraussetzen, dafs die aufgewendeten Arbeitsmengen bekannt sind; allein es ist augenfällig, dafs dies nicht der Fall ist. Trotzdem könnten sie

die Austauschverhältnisse bestimmen, wenn z. B. der Arbeitslohn stets der Arbeitsleistung proportional wäre; man wüfste dann dafs ein Gut, auf das Arbeitslöhne im Betrag von 1000 gewendet wurden, doppelt soviel Arbeit erfordert habe als ein Gut, dessen Erzeugung Arbeitslöhne im Betrage von 500 kostete. Der Arbeitslohn wäre dann ein Mafs der Arbeitsmenge. Ricardo war nun dieser Meinung, wenn er auch nicht verkannte, dafs das Mafs ein ungenaues ist. Allein er begnügte sich damit, dafs dieses Mafs, einmal gebildet, keinen grofsen Schwankungen unterworfen sei. Auf diesem Wege gelangte er dann zu dem Satze: „Ich mufs noch bemerken, dafs ich nicht gesagt habe, dafs das eine Gut, welches eine Arbeit von 1000 £ Kosten in sich schliefst, während ein anderes Arbeit von 2000 £ Kosten erfordert hat, 1000 £ und dieses andere 2000 £ Tauschwert haben werde. Ich habe vielmehr gesagt, dafs ihr gegenseitiger Tauschwert wie 2 : 1 sei und dafs sie gegenseitig nach diesem Verhältnisse ausgetauscht werden.“

Ob diese Ansichten richtig sind, wird noch zu untersuchen sein. Soviel zeigt sich aus dem vorstehenden Citate, dafs Ricardo den Arbeitslohn als Repräsentanten der Arbeitsleistung gelten liefs; die bei verschiedenen Gütern ausgelegten Löhne zeigen die aufgewendeten Arbeitsmengen. Allein die Löhne sind ihm nicht die Äquivalente der Arbeitsmengen. Wenn Ricardo einen Preis konstruiert, so schlägt er zum Arbeitslohn stets den Kapitalgewinn, und an einer Stelle sagt er ausdrücklich, dafs die Hervorbringungskosten den Tauschwert bestimmen und dafs die Gewinste zu den Hervorbringungskosten zu rechnen sind. Nun ist es offenbar, dafs der Gewinn, wenigstens nach gewöhnlichen Begriffen, nicht zu den Kosten gehört, und eine

dem allgemeinen Sprachgebrauch so entgegengesetzte Behauptung bedürfte einer Erklärung und einer Verbindung mit dem Satze, dafs die Güter nur Arbeit kosten. Allein es fehlt jegliche Erläuterung.

Mir scheint, Ricardo nahm den Gewinn zu den Kosten, weil er der Meinung war, dafs der Gewinn ein Abzug vom Arbeitsertrage ist. Wenn ich behufs Herstellung eines Gutes 1000 fl. als Löhne zahle, dann sind die Güter, die um diese 1000 fl. gekauft werden, das Produkt einer geringeren Arbeit, als die ist, die auf die Erzeugung meines Gutes verwendet wurde; mit den Löhnen bezahle ich also nur einen Teil der geleisteten Arbeit: von zehn Stunden etwa sieben. Die restlichen drei Stunden sind in meinem Gute nicht minder verkörpert wie diese sieben, allein sie werden nicht durch den Lohn dargestellt, sondern durch den Gewinn. Ein Teil der Arbeitsmenge findet seinen Ausdruck im Lohn, ein Teil im Gewinn, und die ganze Arbeitsmenge, die gesamten Kosten, werden durch Lohn und Gewinn dargestellt.

Indessen ist dies nur eine Konjektur. Ricardo selbst sagt dies nicht, und es wird sich noch zeigen, welche Verlegenheiten aus dieser schwankenden Auffassung der Kosten der nachkommenden Doktrin erwuchsen. Vielleicht sucht man auch in Ricardo mehr, als er sagen wollte. Vielleicht war seine Lehre einfach die: ursprünglich wurden die Austauschverhältnisse durch die aufgewendeten Arbeitsmengen bestimmt, und daran hat der Übergang des Kapitals vom Arbeiter auf den Kapitalisten nichts geändert, da alle Veränderungen der Löhne und Gewinste gleichmäfsige sind und sohin die Austauschverhältnisse nicht berühren; es bleibt dann nur ein Moment, das die Preise ändert: die Arbeitsmenge.

Zunächst trat aus den Lehren Ricardos die Unklarheit über die Art und Weise, wie man den Gewinn zu den Kosten rechnen könne, auffallend hervor. Darin lag eine grofse Schwierigkeit. Ricardo liefs den Gewinn eigentlich als eine ungerechtfertigte ökonomische Gröfse erscheinen, die nachfolgende Wissenschaft wollte ihm aber darin nicht folgen. Der Anhaltspunkt, um den Kapitalgewinn zu rechtfertigen, schien darin gelegen, dafs derselbe sowie der Lohn irgend welchen Aufwand bei der Produktion darstelle. Dadurch kam man immer wieder auf die Frage zurück: worin bestehen die Produktionskosten? Und das Problem stellte sich zunächst so: die Lehre, dafs die Arbeitsmengen die Austauschverhältnisse bestimmen, aufrechtzuerhalten, indem man den Kapitalgewinn als Repräsentanten eines Kostenaufwandes erscheinen läfst.

Mit dieser Frage sehen wir nun die englische Nationalökonomie beschäftigt. Der erste Autor, der sich an Ricardo ganz anschlofs, war James Mill, dessen „Elemente der politischen Ökonomie“ vier Jahre nach dem Erscheinen des Ricardoschen Hauptwerkes das Licht der Welt erblickten [1]). Aus diesem kurzen Abrifs ist nur eines hervorzuheben: Die Energie, mit welcher darauf bestanden wird, dafs das Kapital aufgespeicherte Arbeit sei und dafs folglich die Güter nur Arbeit kosten, unmittelbare und mittelbare. Die Menge der aufgewendeten unmittelbaren und mittelbaren Arbeit bestimme die Austauschverhältnisse. Demgemäfs erscheint der Gewinn als „payment of hoarded labour“, und die Ricardosche Lehre wird nur noch mehr befestigt. Es ist möglich, dafs James Mill, der ein Freund Ricardos war, damit dessen Ansicht zum Ausdruck ge-

[1]) Elements of Pol. Econ. London 1821. Ch. II.

bracht habe und dafs auch Ricardo den Gewinn als Lohn der aufgespeicherten Arbeit ansah. Dem widersprechen freilich die Bemerkungen Ricardos in der dritten Abteilung seines Kapitels über den Wert. Jedenfalls ist durch diese Wortstellung Mills der Gewinn nicht erklärt, denn die Arbeit des Kapitals ist bezahlt, wenn der Wert ersetzt ist, den das Kapital in der Produktion abgegeben, das Kapital erhält aber darüber hinaus noch den Gewinn. Man bezieht ferner auch von solchem Kapital Zins, das nicht arbeitet. In der ersten Auflage des Millschen Werkes sind die möglichen Einwendungen gegen die Lehre, der Gewinn sei Arbeitslohn, nicht berücksichtigt. Erst aus Anlafs späterer Auflagen ergab sich die Notwendigkeit, die Frage eingehend zu behandeln, worauf wir noch zurückkommen werden.

Diese Ansicht Mills fand wenig Zustimmung. So nimmt Malthus den Gewinn zu den Kosten, ohne dies näher zu erklären. Er definiert[1]) die Kosten als „the advance of the quantity of accumulated and immediate labour necessary to production, with such a per centage upon the whole of the advances for the time, they have been employed, as is equivalent to ordinary profits“. Das ist offenbar unrichtig und nicht im Sinne Ricardos. Die Kosten berechnen sich entweder nach den aufgewendeten Arbeitsmengen oder nach Arbeitslohn mehr Gewinn samt Güteraufwand, aber nicht nach Arbeits- und Güteraufwand mehr Gewinn. Was soll man sich ferner unter „einem Prozentsatze der aufgewendeten accumulierten und unmittelbaren Arbeit“, welche dem gewöhnlichen Gewinn gleichkommt, denken? Zehn Prozent z. B. von zwölf Arbeits-

[1]) Definitions in Pol. Econ. London 1827 p. 242.

stunden oder einer Maschine. Malthus betrachtet anscheinend den Arbeitsaufwand vom Standpunkte des Unternehmers und versteht darunter die vom Unternehmer ausgelegten Löhne sowie den Preis der Kapitalverminderung und berechnet von den so resultierenden Geldsummen die Prozente. Allein in diesem Falle ist unaufgeklärt, wie man den Gewinn zu den Kosten zählen kann, denn der Arbeitslohn ist eine Auslage des Produzenten, jedoch nicht der Gewinn.

Nicht mit Unrecht hat demnach schon Torrens[1]) mit grofser Ausführlichkeit dargethan, dafs der Gewinn des Unternehmers nicht zu seinen Kosten gerechnet werden könne, und der Ricardoschen eine andere, neue Lehre entgegengestellt. Solange Kapital nicht bei Unternehmern angesammelt ist und der Arbeiter selbständig ist, wird die Kaufkraft durch die aufgewendete Arbeit bestimmt. Nachdem die Klassen der Unternehmer und Arbeiter gebildet sind, berechnen sich die Produktionskosten nach der bei der Erzeugung aufgewendeten Menge an Kapital. Was darüber hinaus im Tausche erzielt wird, ist Gewinn. Im natürlichen Preise steckt kein Gewinn, sondern er hängt ab von den Aufwendungen, die man machen mufs, um aus dem Warenhause der Natur ein Gut zu beschaffen; der Marktpreis dagegen wird gegeben, wenn man auf dem Markte von einem anderen erwerben will, er bringt dem Unternehmer Gewinn. Woher stammt nun aber der Profit? Er ist nach Torrens „eine Schöpfung" der Unternehmer[2]).

Die Lehre, dafs man unter Kosten den gesamten

[1]) On the Prod. of Wealth. London 1821 p. 51 ff.

[2]) „In carrying on their business, the farmer and manufacturer do not expend their profit, they create it. . . . It is essentially a surplus, a new creation." Torrens l. c.

Kapitalsaufwand des Unternehmers zu verstehen habe, empfiehlt sich durch ihre Einfachheit und praktische Verwendbarkeit. In unserer Zeit fragt kein Unternehmer, wieviel Arbeit die Güter kosten, sondern wieviel Geld die Arbeit kostet. Der Unternehmer setzt seine Kosten demgemäfs aus Arbeitslöhnen und Kapitalsaufwendungen zusammen. Die Wissenschaft ist denn auch gegen diese Lehre nicht gleichgültig geblieben. Schon Bailey vermittelt zwischen den verschiedenen Auffassungen: die Kosten bestehen bald aus Arbeit bald aus Kapital. „Whatever the mere labourer produces costs him his labour: if a man is a Capitalist as well as a labourer, what he produces costs him both: if he is only a capitalist, it costs him only capital. In a civilised country instances of each kind may be found, but the mass of commodities are determined in value by the capital expended upon them.“ (l. c. p. 205.) Allein, wenn man unter Kosten die Kapitalsaufwendungen verstand, dann mufste man auf die seit A. Smith übliche Konstruktion des natürlichen Preises verzichten, der die Kosten darstellt und sich aus Arbeitslohn, Gewinn und Rente zusammensetzt, man mufste wie Torrens unterscheiden, und der Gewinn blieb ein unerklärter Zuwachs zu den Kosten.

Was Macculloch[1]) anführte, um den Profit den Kosten einzufügen, war nicht geeignet zu überzeugen. Er erklärt mit Ricardo, dafs die Ansammlung von Kapital in den Händen von Unternehmern und dessen Verwendung bei der Produktion die Austauschverhältnisse nicht abändern könne. Der Unterschied bestehe darin, dafs vorher das Kapital dem Arbeiter gehörte und jetzt dem Unternehmer gehört, „kann aber der Umstand, dafs die Arbeiter sich

[1]) Principles of Pol. Econ. Part. III.

dazu verstehen, einen Teil des Produktes als Äquivalent oder Kompensation für die aus der Benutzung des Kapitals abgeleiteten Vorteile abzutreten, einen Grund bilden, um den Preis der Produkte zu erhöhen? Offenbar nicht. Der Kapitalgewinn ist nur ein anderer Name für den Lohn der aufgespeicherten Arbeit.“ An einer anderen Stelle heifst es: „Kapital ist nur das aufgespeicherte Produkt früherer Arbeit und sein Wert hängt ab, sowie der Wert überhaupt, von den Arbeitsmengen, die erforderlich sind, um es zu beschaffen. In dieser Hinsicht besteht kein Unterschied zwischen einem Arbeiter und einer Maschine. Ein Arbeiter ist selbst ein Teil des Nationalkapitals . . . Der Lohn ist blofs eine entsprechende Bezahlung für die geleistete Arbeit oder, sozusagen, er gewährt dem Eigentümer der Maschine „Mensch“ den allgemeinen und gewöhnlichen Gewinn . . . Ob also ein Ding durch Kapital hervorgebracht wurde, dessen Produktion eine gewisse Arbeit kostete, oder direkt durch Arbeit, ist gleichgültig.“

Damit ist jedoch keineswegs bewiesen, was bewiesen werden sollte. Es ist gewifs gleichgültig, ob Arbeit mittelbar oder unmittelbar bei der Gütererzeugung mitwirkt, allein sicherlich ist die mittelbare Arbeit bezahlt, wenn das, was das Kapital an Wert an das Produkt abgegeben, dem Eigentümer des Kapitals ersetzt ist. Der Gewinn ist keineswegs „Lohn der aufgespeicherten Arbeit“, sondern geht darüber weit hinaus, während der wirkliche Arbeitslohn oft kaum genügt, um die Maschine „Mensch“ in stand zu halten. Was das Kapital an Gewinn bezieht, entspricht also nicht dem, was das Kapital in der Produktion eingebüfst hat.

Die eben besprochenen Ausführungen Macculloch**s** fallen mit den neueren Lehren von James Mill zusammen.

Kapitalgewinn gilt auch ihm als Vergeltung für Arbeit und er hat dies in den jüngeren Auflagen seiner Elements of Polit. Econ. ausführlich zu erweisen versucht, um die Lehre gegen erhobene Einwendungen zu verteidigen. Wenn jemand ein Maschine verwendet, so verwendet er Arbeit. Wird sie in zehn Jahren verbraucht und war sie das Produkt von hundert Tagen, so giebt sie jährlich zehn Tage ab. „Der Eigentümer (der Maschine) mufs für die hundert Tage Arbeit, die die Maschine ihn kostet . . . mit einer zehnjährigen Annuität bezahlt werden, die im Werte den ursprünglichen Wert der Maschine repräsentiert.“ Allein es ist offenbar, dafs Mill hier den Gewinn, dessen Dasein erklärt werden sollte, als gegeben annimmt. Im Bestreben, aus dem Gewinn Arbeitslohn zu machen, wird die Lehre, je weiter sie fortschreitet, immer abstruser. Es mag noch hingehen, wenn Macculloch den Gewinn eines Maschinenbesitzers als Lohn für die Arbeit der Maschinen erklärt, allein er führt auch die Wertvermehrung, die Wein durch Lagerung erfährt, auf Arbeitsleistung zurück. Ob eine Maschine im Werte von 1000 £ arbeitet, oder Wein im Werte von 1000 £ gährt, macht keinen Unterschied, in beiden Fällen arbeitet das Kapital!

Davon abgesehen, waren die ausführlichen Darlegungen von Macculloch wenig geeignet, die Richtigkeit der Ricardoschen Wertlehre zu erweisen. Dieselbe setzt, wie bereits dargelegt, voraus, dafs die Löhne die Arbeitsmengen anzeigen, die aufgewendet wurden. Offenbar mufste auch Macculloch dies glauben. Trotzdem setzt er ausführlich auseinander, dafs der Lohn beispielsweise um so höher sei, je gröfsere Erlernungszeit die Arbeit erfordert, je „unangenehmer“ eine Arbeit sei, je öfter sie zeitweise unterbrochen werden mufs, je geringer die Aussicht sei, „to

succeed", und je gröfser das Vertrauen sei, das man in den Arbeiter setzen müsse. Wenn nun ein Gut, das durch eintägige kunstlose Arbeit erzeugt wurde, billiger ist als ein Gut, das durch einen vertrauenswürdigen Arbeiter in einem Tage erzeugt wurde, ist da auch die Arbeitsmenge entscheidend gewesen?

Viel richtiger hat schon Bailey[1]) bemerkt, dafs die Löhne, die die verschiedenen Arbeiter erhalten, häufig von den ihrerseits geleisteten Arbeitsmengen unabhängig sind, und daraus die Konsequenz abgeleitet, dafs die Güter sich durchaus nicht blofs nach den Arbeitsmengen austauschen. Was würde man zu der Behauptung sagen: der Wert der Röcke verhält sich wie das Tuch, das in ihnen verarbeitet ist, wenn beigefügt würde: aber man mufs auch auf die verschiedene Qualität des Tuches achten? Die verschiedenen Qualitäten der Arbeiten wirken ebenso auf die Austauschverhältnisse wie die verschiedenen Quantitäten. „Die praktische Wahrheit, die Ricardo eingeschärft hat" sagt Bailey „lautet dahin, dafs, wenn die zur Erzeugung eines Gutes erforderliche Arbeitsmenge eine Veränderung erfährt, auch die Kaufkraft des Gutes mit Bezug auf andere Güter verändert werde, die durch stets gleiche Arbeitsmengen erzeugt werden. Diese Wahrheit ist aber unabhängig von der Theorie, dafs die Arbeit allein die Kaufkraft bestimme." —

Die Lehre, den Kapitalgewinn als den Lohn der im Kapital aufgehäuften Arbeit aufzufassen, ist so künstlich, dafs sie auch in England wenig Anklang fand. Man versuchte nun vielmehr auf anderem Wege den Gewinn zu den Produktionskosten zu rechnen, indem man, sowie der

[1]) l. c. Ch. XI.

Arbeitslohn das Entgelt der Mühe der Arbeitsleistung war, den Gewinn als Entgelt einer anderen Leistung bezeichnete: der Enthaltsamkeit, welche das Kapital allmählich ersparte. Senior[1]) hat diese Lehre entwickelt; unter Produktionskosten versteht er „die Summe von Arbeit und Abstinenz, die zur Produktion nötig ist". Unter Abstinenz versteht er die Enthaltung von der unmittelbaren Verzehrung der Güter zur eigenen Bedürfnisbefriedigung, ohne welche es kein Kapital gäbe. Die Gröfse des Arbeitsaufwandes tritt im Arbeitslohne hervor, die Gröfse der Abstinenz im Gewinn: der Preis ist demnach nicht dem wirklichen Aufwande an Arbeit und Abstinenz gleich, sondern der Remuneration, die man dem Arbeiter und dem Kapitalbesitzer für die von ihnen gebrachten Opfer geben mufs. Nach Senior gehört die Abstinenz zu den „instruments of production".

Diese Lehre hat sehr viele und sehr hervorragende Anhänger gefunden. Allein in der theoretischen Ausnützung derselben stimmen die Autoren nicht überein: die meisten benützen sie, um den Gewinn zu den Kosten zu nehmen; andere begnügen sich eigentlich damit, den Gewinn auf diese Weise zu rechtfertigen. Es ist nicht nötig, hier in eine Prüfung dieser Lehre einzutreten. Es genügt die Bemerkung, dafs die Abstinenz vielleicht einen rechtlichen oder moralischen Titel zum Bezuge des Gewinnes abgiebt, aber kein Aufwand bei der Produktion ist. Soll der Satz, dafs die Güter sich nach Mafsgabe der aufgewendeten Mengen an Arbeit und Abstinenz austauschen, richtig sein, dann müfste der Gewinn in allen Beschäftigungszweigen der Gröfse der Abstinenz entsprechen — eine neue An-

[1]) Pol. Econ. London 1854 p. 58 f., 101 f.

nahme, die nicht weniger willkürlich ist als die, dafs die Arbeitslöhne die Arbeitsleistungen widerspiegeln.

4. So sieht man die englische Nationalökonomie nach Ricardo bis in die zweite Hälfte dieses Jahrhunderts bei Zurückführung des Preises auf die Kosten die verschiedensten Wege wandeln. Die einen verstehen unter Kosten Arbeit, die anderen das aufgewendete Kapital, die dritten Arbeit und Abstinenz. Der Gewinn ist bald Bestandteil der Kosten bald nicht. Er ist es teils ohne Titel, teils unter dem Titel des Arbeitslohnes, teils als Lohn der Enthaltsamkeit. In diesem verwirrten Zustande traf J. St. Mill, der gröfste moderne Nationalökonom Englands, die Doktrin, und es ist nun zu untersuchen, wie dieser hervorragende Forscher sich mit der Lehre Ricardos abgefunden hat[1].

Er steht anscheinend auf demselben Standpunkte wie Ricardo, in Wahrheit hat er dessen Lehre völlig beseitigt. Nachdem Mill gezeigt, dafs Angebot und Nachfrage nicht in letzter Analyse die Preise bestimmen, erklärt er, dafs sie einem Normalstande zustreben, welcher erreicht ist, wenn die Güter sich nach ihren Produktionskosten austauschen. Was sind nun die Produktionskosten? In erster Reihe, so führt Mill aus, gehört dahin die Arbeit oder, wenn man annimmt, dafs ein Unternehmer produzieren läfst, der Arbeitslohn. Nachdem dieser keineswegs mit der Menge der geleisteten Arbeit variiert und steigen oder fallen kann, auch wenn die Menge der geleisteten Arbeit sich nicht verändert, so müsse man sagen, dafs sich die Güter nicht nur nach Mafsgabe der aufgewendeten Arbeitsmengen vertauschen, sondern auch nach Mafsgabe der gezahlten Löhne. Dies sei um so wichtiger, als die Annahme,

[1]) Principles of Pol. Econ. Book III.

es gebe nur allgemeine Veränderungen des Arbeitslohnes, unbegründet ist. Die daraus abgeleitete Ansicht, dafs der Arbeitslohn den Preis nicht alterieren könne, sei unrichtig; er hat auf den Preis genau denselben Einflufs wie die Arbeitsmenge. Allgemeine Veränderungen des Arbeitslohnes verändern die Austauschverhältnisse nicht, allein ebensowenig ändern sich diese, wenn zur Erzeugung aller Güter ein gleiches Plus an Arbeit aufgewendet werden mufs oder ein gleicher Teil derselben wegfallen kann.

Soviel über die Arbeit als Bestandteil der Kosten. Nachdem J. St. Mill vorausschickt, dafs der natürliche Preis mit den Produktionskosten zusammenfällt, so erwartet man, dafs auch der Gewinn unter den Kosten figuriert. Allein J. St. Mill sagt dies keineswegs. „Zu einer gegebenen Zeit“ sagt J. St. Mill „ist der Wert das Ergebnis von Angebot und Nachfrage . . . wenn aber dieser Preis nicht genügt, um die Produktionskosten zu ersetzen, und überdies den gewöhnlichen erwarteten Gewinn nicht gewährt, so wird das Gut nicht weiter erzeugt . . . Die Produktionskosten samt dem gewöhnlichen Gewinn sind der notwendige Preis.“ Hier wird also der Gewinn nicht zu den Produktionskosten gerechnet. An einer anderen Stelle sagt er kurz, der natürliche Preis sei den Produktionskosten gleich; Gewinn, so wird weiter ausgeführt, ist nicht blofs als der dem Kapitalisten nach Begleichung aller Auslagen verbleibende Rest aufzufassen, sondern selbst ein Teil dieser Auslagen. In dem Preise der Stoffe, die der Unternehmer kauft, steckt Gewinn, dieser ist also ein Teil der Produktionskosten oder, wie Mill richtig sagt, „profits, therefore, as well as wages, enter into the cost of production which determines the value of the produce“. Das gilt jedoch offenbar nur von dem Gewinn, den der Unternehmer aus-

legt; wie ist es aber mit dem Gewinn, den er selbst beziehen will? Ob dieser zu den Produktionskosten zu rechnen ist, dies hat Mill ebenso oft verneint als bejaht. So sagt er: Wein und ein Kleid, die durch dieselben Auslagen hervorgebracht wurden, sind, wenn beide fünf Jahre aufbewahrt worden waren, von ungleichem Wert, „sie vertauschen sich nicht nach Maſsgabe der Produktionskosten, sondern nach Maſsgabe dieser plus irgend etwas — es sei denn, man wollte wegen Gleichförmigkeit des Sprachgebrauches den Gewinn, den der Eigentümer des Weines durch fünf Jahre entbehrt, zu den Produktionskosten des Weines rechnen, indem man ihn als eine Art Auslage betrachtet“.

Wie man sieht, hat Mill die Lehre Ricardos aufgegeben. Mill betrachtet die Kosten ausschlieſslich vom Standpunkte des Unternehmers, und die auf die Güter gewendete Arbeitsmenge beeinfluſst den Preis nur, soweit sie den Arbeitslohn beeinfluſst. Wenn zwölf Stunden Arbeit ebenso belohnt werden, als früher zehn Stunden, so seien die Kosten des Unternehmers unverändert. Auf die Preise wirke neben dem Gewinn nur der Arbeitslohn; am häufigsten wechsle dieser infolge von Vermehrung und Verringerung der zur Produktion erforderlichen Arbeitsmengen, die meisten Preisverschiebungen seien demnach auf diese Ursache zurückzuführen; allein diese Ursache wirkt doch nur auf den Preis, soweit sie den Lohn verändert. Wenn Ricardo so oft sagt, Veränderungen der Arbeitsmengen allein verändern die Preise, so hat J. St. Mill eigentlich darzuthun versucht, daſs solche Veränderungen nur dann die Preise verändern, wenn sie die Arbeitslöhne erhöhen oder verringern, andernfalls jedoch auf die Preise keinen Einfluſs haben.

Den Einflufs des Gewinnes auf die Preise betrachtet Mill sowie den des Arbeitslohnes: allgemeine Veränderungen desselben verändern die Austauschverhältnisse nicht, wohl aber einseitige Veränderungen. War nach Ricardo der Gewinn ein Rest, der von der Gröfse des Arbeitslohnes abhing, so erklärte Mill ihn für einen Bestimmungsgrund des Preises. Die Arbeitsmenge erscheint als ein sekundäres Element für die Bemessung der Kosten. Kurz Mill formuliert die Lehre, dafs Arbeitslohn mehr Gewinn den natürlichen Preis bilden.

Darin sind ihm die modernen englischen Nationalökonomen zumeist gefolgt. So sagt Bagehot[1]): „cost of production means the cost to the person, who brings it (die Ware) to market." Er wirft Ricardo vor, dafs er das Wesen der Kosten im unklaren gelassen habe, man erwarte von ihm, dafs er sagen würde: „the cost of production, which determines the price was the outlay of the capitalist plus his profit, . . . but though in many passages he approaches to this clearness, though continually you seem to see the thought in his mind, he never quite utters it." Auch Sidgwick erklärt die Kosten in dieser Weise.

Den letzten Versuch unter Kosten die Opfer zu verstehen, die aus Anlafs der Produktion gebracht werden müssen, macht Cairnes[2]). Er geht davon aus, dafs bei der Produktion zwei Opfer zu bringen sind, das des Arbeiters und das des Kapitalisten, der sich sein Kapital durch Enthaltsamkeit erworben hat. Die Güter entstehen also durch Arbeit und Enthaltsamkeit — diese sind die Kosten, während Arbeitslohn und Kapitalgewinn als Remuneration

1) Economic Studies p. 201.

2) l. c. p. 46 ff.

für diese Aufwendungen aufzufassen sind. „Kosten bedeuten das, was der Mensch hingiebt im Austausche mit der Natur, und mufs ewig unterschieden werden von dem, was die Natur für diese Opfer giebt.“ Die Frage, um die es sich handelt, sei die, welchen Einflufs diese Opfer auf die Kaufkraft der Güter haben. All das ist vollkommen richtig. Fragt man aber, welche Folgerungen Cairnes selbst daraus zieht, so findet man, dafs auch er die Gröfse der Kosten an Arbeitslohn und Kapitalgewinn ablesen will. „Wenn Arbeitslöhne und Gewinste in den verschiedenen Beschäftigungen den gebrachten Opfern proportional sind, dann werden auch die Tauschwerte der in diesen Gewerben erzeugten Güter diesen Opfern entsprechen, d. h. die Güter vertauschen sich nach Mafsgabe der Produktionskosten.“ Wie steht es nun damit?

Diese Verhältnismäfsigkeit sei nur dann zu erreichen, wenn Arbeiter und Kapitalisten die Wahl zwischen allen möglichen Beschäftigungen haben. Diese Wahl bestehe für das Kapital nahezu unbeschränkt: dasselbe könne sich welchem Geschäftszweige immer widmen; sie bestehe nur in beschränktem Mafse für die Arbeit: „We find in effect not a whole industrial population competing indiscriminately for all occupations, but a series of industrial layers, superposed on one another, within each of which, the various candidates for employment possess a real and effective power of selection; while those occupying the several strata are for all purposes of effective competition practically isolated from each other.“ Daraus folgert Cairnes, dafs z. B. alle Erzeugnisse der roheren Arbeit unter einander im Verhältnisse zu den aufgewendeten Arbeitsmengen ausgetauscht werden, desgleichen die Erzeugnisse der feineren Arbeit, nicht aber jene mit diesen: „the price of a barometer and

of a watch will bear a far larger proportion to their respective costs, than those of the table, or the common lock to theirs . . . the result is, that the principle of cost of production controls exchange value in the transactions, taking place within certain limited industrial areas; while in the reciprocal dealings of those several areas with one another, its operation fails.“

Der Schlufs, den Cairnes daraus ableitet, ist kein der Ricardoschen Lehre günstiger. Er lautet dahin, dafs die Güter nur unter gewissen Umständen nach Mafsgabe ihrer wirklichen Kosten sich austauschen, bald in diesem bald in einem anderen Verhältnisse, je nachdem die Güter beschaffen sind, mit denen sie im Tausche zusammentreffen. Wie man sieht, schliefst diese Lehre die Ricardos teilweise aus. Ihre Richtigkeit hängt selbst davon ab, ob der Gewinn wirklich der Lohn der Abstinenz ist, ob diese zu den Produktionskosten gerechnet werden könne, und ob der Lohn der Abstinenz ihrer Gröfse entspricht.

Die durch logische Schärfe und klarste Darstellung ausgezeichneten Ausführungen Cairnes' haben keinen anderen Erfolg gehabt, als den, dafs sie eine sprachliche Korrektur bewirkten. So sagt Marshall[1]), unter Kosten verstehe man Arbeit und Abstinenz, die Preise bestimmen sich aber nicht direkt nach den Kosten, sondern nach dem Preise, mit dem man die Aufwendung dieser Kosten erkauft, d. i. nach Arbeitslohn und Kapitalgewinn. „Es kann vorkommen“ sagt Marshall „dafs eine Stunde Arbeit eines Geschäftsmannes, zwei Tage Arbeit eines Uhrmachers, drei Tage Arbeit eines Zimmermannes und zehn Tage Arbeit eines agrikulturellen Arbeiters, alle das nämliche Mafs im Austausche

[1]) l. c. p. 97.

haben z. B. eine Guinee. Eine Guinee ist vielleicht auch das Mafs der Abstinenz oder des Opfers, das sich in einem Darlehen von 20 Guineen für 1 Jahr ausdrückt. Diese verschiedenen Leistungen und Abstinenzen sind einander sicher nicht gleich, doch würden sie auf den Wert den nämlichen Einflufs ausüben, da ihr ökonomisches Mafs, die Auslagen, die man machen mufste, um sie zu erwerben, gleich sind. —"

Wie man sieht, hat die neuere englische Nationalökonomie die Lehre Ricardos allmählich abgetragen, und zum zweitenmal wurde die Arbeitstheorie in die Kostentheorie umgewandelt. Es kann keinem Zweifel unterliegen, dafs die modernen englischen Autoren gegenüber Ricardo im Rechte sind. Man mufs unterscheiden zwischen den Kosten der Güter und dem Einflufs derselben auf den Preis. Es ist richtig, dafs die Güter nichts anderes kosten, als Arbeit und Güter, allein die Austauschverhältnisse werden nicht von diesen Kosten bestimmt, weil man sie nicht nur nicht kennt, sondern auch zum Teile nicht kennen lernen kann. Wieviel körperliche und geistige Mühe in einer zwölfstündigen Arbeitsleistung steckt, weifs man nicht, noch hat man ein Interesse daran, es festzustellen. Die Arbeit erhält ihren Lohn, und der Unternehmer berücksichtigt nur diesen. Bei der grofsen Verschiedenheit der Arbeiten erforderte die Reduktion derselben auf gemeine kunstlose Arbeit ein sehr eingehendes Studium des menschlichen Aufwandes, welches bisher nicht versucht wurde. Was demnach die Güter wirklich kosten, ist unbekannt. Wie will man aber dann die Behauptung beweisen, dafs der Preis von diesen — unbekannten — Kosten bestimmt wird?

Ricardo war der Meinung, der Arbeitslohn sei im grofsen und ganzen der Beschwerlichkeit der Arbeit pro-

portional, die verschiedene Höhe der Löhne zeige die Verschiedenheit der in gleicher Zeit geleisteten Arbeit mit Rücksicht auf ihre ungleiche Mühe und Beschwerlichkeit.

Schon A. Smith hatte bei der Betrachtung der vergleichsweisen Höhe der Arbeitslöhne die Beschwerde der Arbeit berücksichtigt und die Behauptung aufgestellt, „die Löhne wechseln mit der Leichtigkeit oder Mühseligkeit der Arbeit“, allein sein Glaube, dafs dieser Bestimmungsgrund ein durchgreifender sei, war nicht allzu stark. „Es ist nicht leicht“ sagt er „ein genaues Mafs zu finden, sei es in der Mühseligkeit oder Geschicklichkeit. In der That, man giebt auch bei dem gegenseitigen Umtausche verschiedener Erzeugnisse verschiedener Arten von Arbeit gemeiniglich für beide etwas ab und zu. Man findet sich ab nicht nach einem genauen Mafsstabe, sondern durch Dingen und Feilschen auf dem Markte, nach einer gewissen Art von roher Gleichheit, welche wenn auch nicht genau, doch hinreichend ist, um die Geschäfte des gemeinen Lebens zu führen.“ Ricardo hat sich an diese Bedenken wenig gekehrt, er sagt: „Die Würdigung, welche verschiedenen Beschaffenheiten der Arbeit zu teil wird, findet ihre Ausgleichung schon auf dem Markte mit genügender Genauigkeit für alle praktischen Zwecke, und viel hängt von der vergleichsweisen Geschicklichkeit der Arbeiter und von der Anstrengung der vollbrachten Arbeit ab. Die Stufenleiter, die einmal gebildet ist, ist wenigen Abänderungen unterworfen.“ Auf eine Untersuchung des „absoluten Wertes“ (der Sinn dieses Ausdrucks ist unklar) will Ricardo sich nicht einlassen: er beruhigt sich dabei, dafs die vergleichsweise Schätzung der Arbeiten mit Rücksicht auf ihre Intensität, die entfaltete Geschicklichkeit und die erforderliche Lehrzeit längst vollzogen und nahezu unabänderlich sei.

Unbedingte Anhänger, wie z. B. Macculloch, wiederholen diese Sätze nur mit gesteigerter Sicherheit[1]).

Dafs diese Ansicht falsch ist, hat wieder J. St. Mill nachgewiesen: „Die wirklich erschöpfenden und abstofsenden Arbeitsarten“ sagt J. St. Mill „sind, anstatt die besser gelohnten zu sein, beinahe stets die am schlechtesten bezahlten, weil sie von denen geleistet werden, die keine Wahl haben. Dem wäre anders in einem günstigeren Zustande der Gesellschaft. Wenn die Arbeiter nicht in gröfserer, sondern in geringerer Anzahl vorhanden wären, als die Beschäftigung für sie, dann würde die unangenehmste Arbeit nur gegen höhere als die gewöhnlichen Löhne geleistet werden. Je abstofsender (revolting) eine Arbeit ist, um so sicherer ist es, dafs sie das Minimum der Entlohnung erhält, denn sie fällt auf die Hülflosesten und Gedrücktesten, auf die, die infolge der elendesten Armut oder aus Mangel

[1]) S. Macculloch, Principles of Pol. Econ. Part. III Sect. II. Er sagt u. a.: „It is indeed quite out of the question to suppose that any individual should ever be so blind to his own interest as to engage in an occupation considered as mean or disreputable, or where the labour is severe, if he obtain only the same rate of wages that is obtained by those engaged in employments in higher estimation and where the labour to be performed is comparatively light Miners, gilders, typefounders, smiths, distillers and all who carry on unhealthy disagreeable and dangerous businesses, invariably obtain higher wages than those artificers who have equal skill, but who are engaged in more desirable employments.“ An einer andern Stelle heifst es: „Wages are a compensation given to the labourer for the exertion of his physical powers, or of his skill, or ingenuity. They must, therefore vary according to the greater severity of the labour to be performed, and to the degree of skill and ingenuity required Hence it is, that the discrepancies that actually obtain in the rate of wages are all confined within certain limits — increasing or diminishing it only so far as may be necessary fully to equalize the unfavourable or favourable circumstances attending any employment.“

an Geschicklichkeit und Bildung von allen anderen Beschäftigungen ausgeschlossen sind . . . Die Verschiedenheiten der Löhne bewegen sich in der entgegengesetzten Richtung zu jenem gerechten Prinzipe der Löhnung, das A. Smith als allgemeines Gesetz des Arbeitslohnes hinstellte. Die Beschwerde und der Lohn, statt direkt einander proportional zu sein, wie sie es bei einer gerechten Ordnung der Gesellschaft sein würden, stehen im allgemeinen im entgegengesetzten Verhältnisse zueinander.“ Hieraus ergiebt sich, dafs der wirkliche Arbeitsaufwand, die wirkliche Arbeitsleistung, die in einer Tagesarbeit liegt, aus den Arbeitslöhnen nicht oder nicht vollkommen abgelesen werden kann, und dafs somit die auf die Erzeugung der Güter verwendete Arbeitsmenge zumeist eine unbekannte Gröfse ist. Die Ursache dieser Erscheinung liegt darin, dafs die Konkurrenz unter den Arbeitern eine beschränkte ist; infolge der Armut der meisten Menschen ist das Erlernen eines bestimmten Gewerbes, das eine längere Lehrzeit erfordert, ausgeschlossen, und die Masse drängt sich zu den kunstlosen, rohen Beschäftigungen. Auch darüber äufsert sich Mill sehr treffend.

„Es giebt“ sagt J. St. Mill „zu Gunsten der geschulten Arbeiter ein natürliches Monopol, durch das der Unterschied in den Löhnen gröfser wird, und oft in einem höheren Mafse, als durch die Verschiedenheit der Arbeiten erklärt wird. Hätten die ungeschulten Arbeiter die Möglichkeit mit den geschulten zu konkurrieren, indem sie sich die Mühe nehmen würden, das betreffende Gewerbe zu erlernen, so würde der Lohn nicht jenes Mafs übersteigen, das zur Entschädigung für diese Mühe nach gewöhnlichem Satze genügt. Allein der Umstand, dafs eine Art von Lehre durchzumachen ist, die auch nur geringe Kosten verursacht, oder

dafs der Arbeiter während einer bestimmten Zeit aus anderen Quellen erhalten werden mufs, genügt überall, die grofse Menge der arbeitenden Bevölkerung von einer solchen Konkurrenz auszuschliefsen. Bis vor kurzem konnte man Personen für Beschäftigungen, die die bescheidene Kenntnis des Lesens und Schreibens voraussetzen, nur aus einer kleinen Klasse nehmen, da die grofse Mehrheit keine Gelegenheit hatte, sich diese Kenntnisse anzueignen. Die betreffenden Arbeiten waren demnach immens bezahlt, wenn man sie mit den gewöhnlichen Arbeitslöhnen verglich. Seitdem Lesen und Schreiben allgemein verbreitet sind, ist dieser Monopolpreis gesunken, da die Konkurrenz sehr zugenommen hat. Trotzdem ist noch immer eine viel gröfsere Disparität als auf Grund des Princips der Konkurrenz erklärlich wäre.“ Daraus ergiebt sich zugleich, wie unrichtig die Ansicht Ricardos ist, dafs sich die einmal gebildete Skala kaum ändere.

Wenn demnach die Menge der geleisteten Arbeit, die Höhe der wirklichen Kosten nicht nur unbekannt, sondern wenn erwiesenermafsen der Lohn die vergleichsweise Beschwerlichkeit der Arbeiten nicht ausdrückt, dann ist es offenbar, dafs die Preise sich nicht nach den wirklichen Kosten richten, sondern dafs nur die Auslagen des Unternehmers in Frage kommen. Diese zeigen denn auch nicht, was die Güter die Menschheit kosten, sondern nur, was der Unternehmer aufwenden mufs, um die Produktionsfaktoren in Bewegung zu setzen. Allein in der modernen Volkswirtschaft kommt es bei Bestimmung der Preise nur auf diesen Aufwand an. Die erste Post dieses Aufwandes ist der Arbeitslohn. Zum Arbeitslohn ist dann der Gewinn hinzugeschlagen worden, um den natürlichen Preis zu konstruieren, mit vollem Recht, denn wie immer man über Ur-

sprung und Berechtigung des Gewinnes denken mag, sicher ist, dafs in der kapitalistischen Volkswirtschaft kein Gut auf die Dauer produziert wird, dessen Produktion nicht einen gewissen Gewinn abwirft. Dieser wird zumeist zu den Produktionskosten gerechnet, ohne dafs eine annehmbare Erklärung dafür gegeben würde.

So kommt die moderne englische Nationalökonomie zu ihrem Preisgesetz: der normale Preis tendiert nach den Produktionskosten, d. h. er sucht sich dem Arbeitslohn plus Gewinn gleichzusetzen. —

Dieser Satz war kaum mühsam herausgearbeitet worden, da zeigten sich schon Zweifel an der Richtigkeit desselben. Zunächst fragte man, welche Kosten gemeint sind, die den Preis bestimmen sollen. Wenn man sagt, der Preis tendiert nach den Produktionskosten, und wenn diese sich aus Arbeitslohn plus Gewinn zusammensetzen, dann sagt man etwas Selbstverständliches. Der Preis teilt sich stets in Arbeitslohn und Gewinn, und dafs somit jeder Preis gleich ist dem Arbeitslohn plus Gewinn, die daraus bestritten werden, ist klar. Der Preis tendiert nicht etwa nach diesem Satze, sondern fällt demnach stets notwendig mit den Produktionskosten zusammen. Daraus ergiebt sich, dafs, wenn jenes Preisgesetz einen Sinn haben soll, unter Arbeitslohn und Gewinn nicht der wirkliche Arbeitslohn, nicht der wirkliche Gewinn zu verstehen sind.

Man könnte nun sagen: der normale Preis sei gleich den jeweiligen wirklichen Produktionskosten mehr dem landesüblichen Gewinn; die Konkurrenz der Unternehmer führe zur Herabdrückung des Gewinnes bis zur Grenze des landesüblichen Gewinnes, die wirklichen Produktionsauslagen müfsten aber in jedem Falle wiedererstattet werden. Allerdings würde dann mit jeder Veränderung der Pro-

duktionsauslagen auch der natürliche Preis sich verändern. Die modernen englischen Nationalökonomen fassen aber den normalen Preis anders auf, sie verstehen darunter den Preis, der gleich ist dem normalen Arbeitslohn und dem normalen Gewinn. In diesem Sinne sagt Sidgwick[1]: „wages and profits, considered as elements of production . . . we do not mean the actual wages and profits . . . (they) must be the normal rates.“ Der Normalpreis kann demnach nicht mehr schlechthin als der mit den Produktionskosten zusammenfallende Preis bezeichnet werden, er wird definiert als: „jener Preis, bei welchem die Nachfrage grofs genug wäre, um das ganze Angebot aufzunehmen, welches bei unveränderten sozialen und industriellen Verhältnissen permanent zu diesem Preise produziert werden würde,“ oder als jener Preis, „bei welchem das nachgefragte Quantum gleich wäre jener Menge, die permanent zu den dem Preise gleichen Kosten produziert werden würde.“ Ein anderer Autor, Marshall[2]), sagt: „Das normale Angebot eines Gutes ist jenes, bei dem die normalen Produktionskosten gleich sind dem Preise, der eine Nachfrage für dieses ganze Angebot hervorruft; der also bestimmte Preis ist der normale Preis.“

Durch diese Formulierung wird die praktische Bedeutung des Normalpreises nicht wenig verringert. Denn so leicht es ist, die durchschnittlich zur Erzeugung eines Gutes erforderliche Arbeitszeit festzustellen, so schwierig ist es, den normalen Arbeitslohn und den normalen Gewinn anzugeben. Die überkommene Lehre von den Produktionskosten ist noch in einem Punkte zu erklären. Man sagt, die Preise

[1]) l. c. p. 202 ff.

[2]) l. c. p. 92.

haben die Tendenz, sich den Kosten gleichzustellen. Wenn nun jedes Stück einer Güterart, erzeuge man auch noch so viele, die nämlichen Kosten verursachen würde, so wüfste man, nach welchem Stande die Preise hinstreben. J. St. Mill nimmt an, es gebe zahlreiche Güter, die ohne Erhöhung der Kosten beliebig vermehrt werden können. Allein es ist bekannt, dafs die Kosten ungleich sind, hier niedrig, dort höher, und dafs sie sich in vielen Fällen erhöhen, wenn man die Menge der Produkte vermehrt, da die Produktivgüter selbst im Preise steigen. Die Frage, wie hoch sich z. B. die Produktionskosten der Kohle stellen, ist so allgemein formuliert überhaupt nicht zu beantworten, denn es hängt die Antwort ganz davon ab, an welche Menge von Kohlen man denkt. Man vermag die Kosten der im Vorjahre erzeugten Kohlen anzugeben, aber nicht die Kosten der Produktion von Kohle überhaupt. Der Satz, dafs der Preis nach den Kosten tendiert, löst sich, wenn man dies berücksichtigt, eigentlich in nichts auf, und er vermittelt keinerlei Kenntnis. Denn man weifs, wie nicht weiter zu beweisen, keineswegs, welchen Stand der Preis einnehmen wird, da die Kosten je nach der Menge der Produktion ungleich sind.

In Wirklichkeit verhält es sich wie folgt: Eine gegebene Menge eines Gutes kann jeweilig nur zu einem Preise verkauft werden. Ihr Interesse drängt nun die Produzenten dahin, im Durchschnitte längerer Zeiträume nur solche Quantitäten ihrer Produkte auf den Markt zu bringen, dafs der sich ergebende Preis die Kosten, die die Produktion verursacht, ersetzt, und zwar mufs, wie Ricardo, J. St. Mill und v. Hermann übereinstimmend sagen, der unter den ungünstigsten Umständen arbeitende Produzent noch zum Ersatz seiner Kosten gelangen. Der Preis tendiert also

nicht „nach den Kosten“, wie man irrtümlich zu sagen gewöhnt ist, sondern die Menge der Güter wird so reguliert, dafs der für das Gut bei dieser Produktionsmenge erhältliche Preis die Kosten ersetzt, die die Produktion desjenigen Teiles dieser Menge verursacht, der unter den ungünstigsten Umständen erzeugt wurde.

In diesem Falle sind die Kosten nicht das Bestimmende, sondern der Preis bestimmt, welche Kosten aufzuwenden sind.

Die Kosten sind überdies keine feste, sondern eine schwankende Gröfse. Der Arbeitslohn wird steigen, wenn die Nachfrage nach einem Gute grofs ist, und sinken, wenn sie nachläfst. Man kann demnach die normalen Kosten bei einer Produktion von 100000 A und bei einer Produktion von 50000 A nicht als gleich ansetzen, und das Niveau, dem die Preise in beiden Fällen zustreben, ist nicht das nämliche. Die Annahme, dafs die Vermehrung der Nachfrage den Marktpreis blofs vorübergehend über den normalen Preis erhöhen werde, trifft nicht zu, sie wird vielmehr auch den normalen Preis erhöhen.

Wenn der Zusammenhang zwischen Preis und Kosten so ist, wie er hier dargestellt wurde, dann wird auch die Frage, ob die Produktions- oder die Reproduktionskosten den Preis bestimmen, gegenstandslos. Das einzelne Gut wird nämlich in seinem Preise weder durch die Produktionskosten noch durch die Reproduktionskosten bestimmt. Im Durchschnitt längerer Zeiträume fallen aber beide zusammen.

Schon durch diese Einschränkungen mufste die Bedeutung der Kostentheorie stark herabgedrückt werden; es kam noch hinzu, dafs man an der Annahme zu zweifeln begann, dafs die Tendenz der Ausgleichung der Gewinne mächtig genug sein werde, die Gütermenge, wie angegeben, zu regulieren. Die in den Unternehmungen erzielten Ge-

winne werden nicht wie die Preise öffentlich notiert und sind demnach nicht genau bekannt. Der aufmerksamste Geschäftsmann kann die in fremden Unternehmungen erzielten Gewinne nur annähernd berechnen und die Ausgleichungstendenz dürfte sich demnach nur in jenen Industrieen geltend machen, wo die Gewinne entweder sehr hoch oder sehr niedrig sind. Dazu kommt, dafs, selbst wenn die Ausgleichung der Gewinne beabsichtigt wäre, die Vermehrung oder Verminderung des Angebotes auf grofse Schwierigkeiten stöfst. Je mehr fixes Kapital zum Betriebe gehört, um so schwieriger wird sowohl die Herabminderung der Produktionsmenge, als deren Vermehrung. Wenn der Kohlenpreis steigt, so wird ein vorsichtiger Kapitalist nur dann sich der Kohlenförderung zuwenden, wenn er auf ein weiteres Steigen der Preise rechnet, und so kann der Kohlenpreis lange über den Kosten stehen; auch bedarf man zur Produktion geschulter Arbeiter, die gleichfalls nicht beliebig angeworben werden können. Sinkt der Preis der Kohle, so kann doch das fixe und flüssige Kapital nicht deplaciert werden, und der Preis kann lange sehr niedrig stehen. Derart kann es kommen, dafs der normale Preis sich niemals realisiert. Man mufs bedenken, dafs zu grofsen Unternehmungen grofses Kapital erforderlich ist und dafs dieses nicht überall in beliebigen Mengen zur Verfügung steht.

Diese und andere ähnliche Erwägungen haben das Vertrauen, dafs die Gütermengen wirklich auf die Länge der Zeit so reguliert werden, dafs die Kosten samt Minimalgewinn realisiert werden können, bedeutend vermindert. Das Urteil über die Ricardosche Lehre lautet demnach jetzt wie folgt[1]: Dieselbe ist richtig, wenn man sie allge-

[1]) Sidgwick l. c. Book II Ch. II.

mein und in vagem Sinne auffaſst, so daſs sie nichts anderes besagt als: die Konkurrenz ist eine Kraft, die unausgesetzt auf die Nivellierung der Bezüge der Produzenten hinwirkt. In bestimmterer Fassung ist sie unrichtig.

5. Während die Nationalökonomie das Ricardosche Lehrgebäude mehr und mehr demolierte und in den neueren Schriftstellern kaum ein Satz seiner Wertlehre adoptiert erscheint, hat die sozialistische Theorie seine Wertlehre und deren Konsequenzen angenommen, ohne sie im Wesen zu verändern. Es wurde gezeigt, daſs sich aus der Ricardoschen Wertlehre die moderne Lehre vomMehrwerte und von der Ausbeutung der Arbeit durch das Kapital ohne Zwang ableiten lasse, Ricardo hat sich diesfalls klar genug ausgesprochen, nachdem schon A. Smith verständliche Andeutungen gemacht hatte. Nur in den rechtsphilosophischen Folgerungen geht der Sozialismus über Ricardo hinaus. Seine Lehren hat er teils präcisiert, teils übertrieben, jedoch im Wesen beibehalten.

Ein Punkt, den die sozialistische Litteratur scharf betont und wo sie über Ricardo hinausgeht, ist der, daſs Güter nur Wert haben, weil Arbeit auf sie verwendet wurde. Dieser Satz war Ricardo fremd. Allein man findet ihn bei Macculloch, bei Torrens, bei James Mill und in den älteren Auflagen von Malthus' Werken. Die meisten Nationalökonomen haben diese Behauptung, die aller Erfahrung widerspricht, verworfen. Die ersten sozialistischen Autoren in England dagegen haben sich derselben bemächtigt und daraus gleichsam die Grundlage ihrer Systeme gemacht. Die Lehre, daſs die Arbeit die Ingredienz sei, die aus Sachen Güter macht, daſs es ohne Arbeitsaufwand keine Güter giebt, daſs die Arbeit die Mutter der Güter sei u. dgl. m., findet man bei Thompson, einem vortrefflichen Schrift-

steller, auf den Anton Menger die Aufmerksamkeit der Wissenschaft hingelenkt hat. Allein selbst Thompson kann seinem Grundsatze nicht treu bleiben, er mufs auch solchen Gütern Wert zuerkennen, die keine Arbeit gekostet, aber Arbeit ersparen; trotzdem bleibt er bei seiner Meinung: ohne Arbeit kein Wert.[1]) Diesen Satz findet man auch bei Bray: „nur die Arbeit ist es, die Wert schafft."

Sieht man von dieser Errungenschaft ab, deren Wert

[1]) An Inquiry into the principles of the distribution of wealth, most conducive to human happiness. 1824 p. 6: „wealth is any object of desire produced by labour." Auf p. 8 wird indessen ausgeführt, der Wert eines natürlichen Brunnens sei zu bemessen nach der ersparten Arbeit, die sonst aufgewendet werden müfste, um das Wasser von anderswo beizuschaffen. Übrigens sagt auch schon Sismondi, dafs die Arbeit allein wirtschaftliche Güter (richesses) schaffe. Derselbe Autor hat auch aus seinen theoretischen Lehren sehr weitgehende, der bestehenden Wirtschaftsordnung feindliche Folgerungen abgeleitet. So sagt er (Nouv. Principes Livre II Ch. IV): „Nous avons dit ailleurs que toute richesse était le produit du travail. Le revenu étant une partie de la richesse, doit provenir de cette origine commune on reconnaît, que ces trois divisions du revenu (rente, profit et salaires) sont trois manières différentes de participer aux fruits du travail de l'homme" Über die Rente und den Kapitalgewinn bemerkt S.: „le maître de la terre, sur laquelle le travail s'exécute, se réserve, comme compensation des avantages obtenus à l'aide de cette puissance productive une part dans les fruits du travail auquel sa terre a coopéré Le riche qui possède ces objets de consommation, ces matières premières et ces machines, peut se dispenser de travailler lui même Comme compensation des avantages qu'il a mis à sa portée il prélève la part la plus importante des fruits de son travail." An einer anderen Stelle sagt S.: „la dépendance des ouvriers, et l'état de misère de ceux, qui créent la richesse nationale n'ont cessé de s'accroître avec les progrès de la population . . . ils ont dû être toujours plus empressés d'accepter le travail quelconque qu'on leur offrait, de se soumettre aux conditions, qu'on leur imposait, et de reduire leur salaire au plus étroit nécessaire. Le bénéfice d'un entrepreneur d'un travail n'est autre chose qu'une spoliation de l'ouvrier, qu'il emploie."

habe nämlich „bald erkannt, dafs der Wechsel im Verhältnis von Angebot und Nachfrage für den Preis . . . nichts erklärt aufser seinem Wechsel, d. h. die Schwankung der Marktpreise unter oder über einer gewissen Gröfse“. Der natürliche Preis oder, wie Marx ihn nennt, der Wert, der Tauschwert, werde durch die in den Gütern steckende menschliche, gesellschaftlich notwendige Arbeit bestimmt. Fragt man, wie sich dieses Austauschverhältnis durchsetzt, so fehlt eine Antwort, die „zufälligen und stets schwankenden Austauschverhältnisse“ werden von der zur Produktion gesellschaftlich notwendigen Arbeitszeit beherrscht; dafs sich die Produkte in diesem Verhältnisse austauschen müssen, sei ein regelndes Naturgesetz, das sich gewaltsam durchsetzt. „Die Bestimmung der Wertgröfse durch die Arbeitszeit ist ein unter den erscheinenden Bewegungen der relativen Warenwerte verstecktes Geheimnis.“ Es wird also nur der natürliche Wert untersucht, dessen Bildung nicht erklärt wird. Dafs dieser durch die Arbeit bestimmt werde, ergiebt sich von selbst aus dem vorangestellten Satze, dafs die Arbeit die Wertsubstanz sei, dafs ein Gut nur Wert habe, „weil abstrakt menschliche Arbeit in ihm vergegenständlicht oder materialisiert wird“. Da der Tausch blofs die unter verschiedenen Güterhüllen versteckten Quantitäten gesellschaftlicher Arbeit umsetzt, so ist es klar, dafs nur gleiche Arbeitsmengen ausgetauscht werden. Zum Beweise aller dieser, der Erfahrung widerstreitenden Ansichten beruft sich Marx darauf, dafs „das Austauschverhältnis offenbar durch die Abstraktion von den Gebrauchswerten charakterisiert werde“; sehe man vom Gebrauchswerte der Warenkörper ab, so bleibe ihnen nur noch eine Eigenschaft, die von Arbeitsprodukten: diese bildet das Gleiche, welches den Tausch ermöglicht. Das ist jedoch unrichtig. Die

Abstraktion vom Gebrauchswerte charakterisiert vielleicht die Tauschgeschäfte der Kaufleute, allein gewiſs nicht die der Konsumenten, und es ist unzulässig, bei der Untersuchung des Wertes von allen Eigenschaften der Güter, mit Ausnahme derjenigen, daſs sie Arbeitsprodukte sind, abzusehen. Selbst wenn nur gleiche Arbeitsquantitäten ausgetauscht würden, so brauchte doch die Arbeit nicht der ausschlieſsliche Bestimmungsgrund der Preise zu sein.

Aus dieser Lehre vom Wert ergiebt sich von selbst die Lehre vom Mehrwert, die Marx mit groſsem Geschick entwickelt. Wenn der Wert vergegenständlichte Arbeit ist und nichts anderes, dann ist der Gewinn ein Abzug vom Ertrage der Arbeit, eine Konfiskation eines Teiles ihrer gegenständlichen Ergebnisse. Der Arbeitslohn wird geringer ausfallen als der Arbeitsertrag und in dem Maſse, als die Arbeitskraft mehr erzeugt, als zu ihrer Reproduktion erforderlich, eine geringere Quote des Wertes des Produktes bilden. Marx acceptiert die Ricardosche Lehre vom natürlichen Arbeitslohn, nur daſs er diesen genau umschreibt, freilich nicht ohne sich zu widersprechen. Zuerst sagt er, der Wert der Arbeitskraft werde bestimmt durch die zu ihrer Reproduktion erforderliche Arbeitszeit, d. h. durch die Arbeitszeit, die erforderlich ist, um jene Güter zu produzieren, die die Reproduktion der Arbeitskraft möglich machen. Dann wird beigefügt: die Summe der zur Erhaltung der Arbeitskraft erforderlichen Güter schlieſst die Lebensmittel der Kinder der Arbeiter ein, weil die durch Abnutzung und Tod dem Markte entzogenen Arbeitskräfte ersetzt werden müssen. Der Wert der Arbeitskraft ist demnach höher, als durch ihre Reproduktion erfordert wird. Die groſse Verlegenheit beginnt aber für Marx da, wo er die verschieden qualifizierte Arbeit zu behandeln be-

sehr zweifelhaft ist, so wird man in der modernen Werttheorie der sozialistischen und kommunistischen Schule nur die Wiederholung Ricardoscher Gedanken in präciser, pointierter Form finden. Dafs der Wert durch die Arbeitsmenge bestimmt werde, dafs der Gewinn ein Abzug vom Ertrage der Arbeit sei, dafs der Arbeitslohn geringer sei als der Arbeitsertrag und dafs der Arbeitslohn bei kapitalistischer Produktion auf ein Minimum sinke, dies alles hat Ricardo teils gesagt, teils angedeutet. Der Unterschied, freilich ein sehr bedeutsamer Unterschied, liegt in den praktischen Folgerungen, die aus diesen Sätzen gezogen wurden.

Die Prüfung der grundlegenden Schriften des Sozialismus beweist dies genugsam. Was an den fünf Theoremen neu ist, die Rodbertus in seiner ersten grofsen Arbeit[1]) entwickelt, betrifft nicht den Wert, sondern die Rente. Der Lehrsatz „alle wirtschaftlichen Güter kosten Arbeit und kosten nur Arbeit“ ist ganz im Sinne Ricardos, man findet ihn direkt ausgesprochen bei Macculloch: „neither water, leaves, skins nor any of the spontaneous productions of nature have any value, except what they owe to the labour required to appropriate them all the rude products, and all the productive powers and capacities of nature, are gratuitously offered to man.“ Rodbertus bemüht sich nachzuweisen, dafs „wenn der Wert der Güter auch nur dem nach Arbeit berechneten Kostenbetrage gleich wäre, so würde im allgemeinen darin doch sowohl Grund- und Kapitalrente als auch Kapitalersatz gegeben sein“. Es ist kaum noch nötig zu wiederholen, dafs dieser Satz einer der Grundpfeiler der Ricardoschen Lehre ist. Rodbertus trägt sogar als eigene Entdeckung vor, dafs das Gesetz, die

[1]) Zur Erkenntnis unserer staatswirtschaftlichen Zustände, 1842.

Kosten bestimmten den Wert für den heutigen Zustand nur im allgemeinen wahr sei, es müsse nämlich dieses „von Ricardo und M. Culloch behauptete Gesetz durch das andere und ohne Zweifel gewissere Gesetz, dafs sich der Kapitalgewinn überall gleichzustellen sucht, in dem heutigen Zustande notwendig alteriert werden“. Ricardo selbst hat dies bekanntlich bewiesen und zwar mit viel reicherer Kasuistik als Rodbertus.

Auch die viel tiefer dringende Analyse des Wertes bei Marx[1]) beruht auf den Ricardoschen Lehren, und Marx hat dies ausdrücklich zugestanden. „Die politische Ökonomie hat“ so sagt er an einer Stelle „wenn auch unvollkommen, Wert und Wertgröfse analysiert und den in diesen Formen versteckten Inhalt entdeckt“ und an einer anderen: „Ricardo kümmert sich nie um den Ursprung des Mehrwertes. Er behandelt ihn wie eine der kapitalistischen Produktionsweise, der in seinen Augen natürlichen Form der gesellschaftlichen Produktion, inhärente Sache.“ Damit ist doch anerkannt, dafs Ricardo den Mehrwert gekannt habe. Marx hat seine Lehren dialektisch entwickelt und sie absichtlich in eine so dunkle Form gehüllt, dafs das Einfachste schwer verständlich wird. Trotzdem er auf die Nationalökonomie überlegen herabsieht, hat er ihr fast alles entnommen, was er vorträgt. Bei Untersuchung der Kaufkraft der Güter beschränkt er sich blos auf den sogenannten natürlichen Wert. Er verkennt nicht, dafs der Preis von diesem Werte abweichen könne, allein er untersucht das Gesetz dieser Bewegung nicht; sich auf diese Untersuchung zu beschränken, hiefse eines der wichtigsten Ergebnisse der klassischen Pol. Ökon. übersehen. Diese

[1]) Das Kapital. Hamburg 1883 Bd. 1.

ginnt. Es ist offenbar, dafs die Erhaltung der höheren und feineren, gröfsere Erlernungszeit erfordernden Arbeit nicht mehr Güter beansprucht als die der gemeinen Arbeit; trotzdem ist der Lohn verschieden, und man würde mit der Wirklichkeit in Widerspruch kommen, wenn man bei dem Satze, dafs die Arbeit die Austauschverhältnisse bestimmt, nicht auf die verschiedenen Qualitäten der Arbeit Rücksicht nehmen wollte. Soweit es sich um den Austausch handelt, behilft Marx sich damit, dafs er sagt: „komplizierte Arbeit gilt nur als potenzierte oder vielmehr multiplizierte einfache Arbeit, so dafs ein kleineres Quantum komplizierter Arbeit gleich einem gröfseren Quantum einfacher Arbeit.“ Er betrachtet also zunächst die qualifizierte Arbeit als komplizierte, multiplizierte oder als mehr Arbeit. Da er aber wohl einsah, dafs nicht jede höhere Arbeit als multiplizierte Arbeit gelten könne, so führte er ein neues Moment ein: die Erlernungskosten. Die zur Hervorbringung der Arbeitskraft erforderliche Arbeitszeit wächst durch die Ausbildung, die man derselben angedeihen läfst, die Arbeitskraft erhalte dadurch höheren Wert und vergegenständlicht sich in gleichen Zeiträumen in gröfseren Werten als gemeine Arbeitskraft. „Die Erlernungskosten, verschwindend klein für die gewöhnliche Arbeitskraft, gehen ein in den Umkreis der zu ihrer Produktion verausgabten Werte“; ferner „die Arbeit, die als höhere, kompliziertere Arbeit gegenüber der gesellschaftlichen Durchschnittsarbeit gilt, ist die Äufserung einer Arbeitskraft, worin höhere Bildungskosten eingehen, deren Produktion mehr Arbeitszeit kostet, und die daher einen höheren Wert hat als die einfache Arbeitskraft.“ Steht dies nicht in offenbarem Widerspruch mit dem Satze: „Die zur Produktion der Arbeitskraft notwendige Arbeitszeit löst sich auf in die zur Produktion der Lebensmittel not-

wendige Arbeitszeit oder: der Wert der Arbeitskraft ist der Wert der zur Erhaltung ihres Besitzers notwendigen Lebensmittel?“

Nachdem der natürliche Wert der Arbeitskraft also festgestellt ist, erscheint der Mehrwert als eine feste Gröfse. Werden die Güter, die der Arbeiter zur Erhaltung seiner Arbeitskraft benötigt, in sechs Stunden erzeugt, dann ist jede weitere Stunde, die der Arbeiter für den Kapitalisten arbeitet, Quelle von Mehrwert.

Es ist nicht nötig, die Lehre vom Wert, wie sie sich bei Marx findet, weiter zu verfolgen. Was bisher angeführt wurde, genügt, um die Stellung zu kennzeichnen, welche Marx in der Geschichte der Wertlehre gebührt. Diesbezüglich wird man nicht zu verkennen vermögen, dafs, so radikal und weitgehend Marx in seinen praktischen Lehren sein mag, er in der Wertlehre die Irrtümer und Vorurteile der orthodoxen Nationalökonomie vertritt und überdies in seinem Vertrauen auf Deduktionen aus erdichteten Voraussetzungen, die alles, nur nicht die Wirklichkeit wiedergeben, noch viel weiter geht als Ricardo. Sowie dieser, beschäftigt er sich nur mit dem natürlichen Preise, die Abweichungen des wirklichen Preises werden als nebensächlich übergangen; irrtümlich wird angenommen, dafs der Wechsel von Angebot und Nachfrage nur den Wechsel des Preises erklärt, und Angebot und Nachfrage erscheinen, gleichfalls unrichtig, in ihrer ursprünglichsten, nichts erklärenden Fassung. Wenn Ricardo die Entstehung des natürlichen Wertes durch die Ausgleichungstendenz der Gewinne erklärte, so hat Marx dessen Entstehung gar nicht erklärt. Wie kommt es, dafs die Preise von dem Werte — im Sinne Marx' — bald abweichen, bald mit ihm zusammenfallen? Was bestimmt die Menschen schliefslich nur gleiche Arbeitsmengen auszutauschen? Diese

Frage drängt sich um so mehr auf, als Marx selbst sagt, dafs dieses Gesetz den Menschen selbst ein Geheimnis sei, es stehe dem Werte nicht auf der Stirn geschrieben, was er ist; die Menschen tauschen ihre verschiedenartigen Produkte aus und setzen damit ihre verschiedenen Arbeiten einander als menschliche Arbeiten gleich, „sie wissen das nicht, aber sie thun es“! Eine genaue Antwort auf diese Frage fehlt.

Noch in einer anderen Beziehung teilt Marx die Vorurteile Ricardos und nimmt Zustände als existent an, die nicht bestehen. Wenn sich die Güter, wie angenommen, nach den Arbeitsquantitäten austauschen, dann mufs man feinere, höher qualifizierte Arbeit als mehr Arbeit ansehen gegenüber der gemeinen Arbeit, denn die Erfahrung zeigt, dafs das Produkt eintägiger, höherer Arbeit mehr kauft, als das Produkt eintägiger gewöhnlicher Arbeit. Ricardo hatte sich dabei beruhigt, dafs im Arbeitslohne auf die verschiedenen Qualitäten der Arbeiten Rücksicht genommen sei. Marx stellt dagegen die höher qualifizierte Arbeitskraft als komplizierte oder als durch die Erlernungskosten in ihrem Wert erhöhte Arbeitskraft dar, die sich in gegebener Zeit gleichsam in gröfseren Dosen ausgiebt, als einfache, gewöhnliche Arbeitskraft. So sagt er: „Ist der Wert dieser Kraft höher, so äufsert sie sich aber auch in höherer Arbeit und vergegenständlicht sich daher in denselben Zeiträumen in verhältnismäfsig höheren Werten.“

Welche künstliche Konstruktion, um nur den Satz zu retten, dafs die Austauschverhältnisse durch die Arbeitsmengen bestimmt werden! Gleiche Arbeitsleistungen sind demnach ungleich, weil die eine gewisse Vorstudien erforderte, die andere nicht! Allein ist ein gutes Gemälde etwa deshalb mehr wert, als ein minder gutes, weil darin mehr Arbeit,

oder komplizierte Arbeit, oder Arbeit die gröſsere Erlernungszeit erforderte, steckt? A. Smith sagt richtig, die Arbeit bedeute einen Verzicht auf einen Teil der Muſse, Freiheit und Zufriedenheit; dieser Verzicht ist aber der nämliche, wie immer die Erlernungskosten der Arbeit beschaffen sein mögen.

Marx setzt sich über alle diese Schwierigkeiten durch leere Worte hinweg. Er sagt: „eine Ware mag das Produkt der kompliziertesten Arbeit sein, ihr Wert setzt sie dem Produkt einfacher Arbeit gleich Die verschiedenen Proportionen, worin verschiedene Arbeitsarten auf einfache Arbeit als ihre Maſseinheit reduziert sind, werden durch einen gesellschaftlichen Prozeſs hinter dem Rücken der Produzenten festgesetzt und scheinen ihnen daher durch das Herkommen gegeben.“ Dasselbe sagt auch Ricardo: allein werden diese Proportionen blos mit Rücksicht auf den wirklichen Aufwand an Arbeit gebildet und bleiben sie unverändert?

Wie man sieht, ruht die hier besprochene Theorie auf denselben willkürlichen Annahmen, wie die Ricardosche Lehre: der natürliche Preis gilt als der wesentliche Preis, weil man den Kräften, die ihn herbeiführen können, gröſsere Wirksamkeit beilegt, als sie besitzen. Kein Mensch kennt den bei der Produktion vollbrachten wirklichen Aufwand, trotzdem tauschen sich die Güter nach diesem Aufwande aus; die richtige Würdigung der verschiedenen Arbeiten, welche der Wissenschaft die gröſsten Schwierigkeiten macht, ist längst zutreffend hinter dem Rücken der Produzenten festgesetzt u. s. w. Die von der Wirklichkeit so sehr abstrahierende Lehre Ricardos wird also noch übertrumpft, sie ist noch abstrakter als diese, noch schärfer, noch absoluter formuliert.

Die Kritik dieser Lehre liegt in der Geschichte der englischen Nationalökonomie dieses Jahrhunderts, wie sie mit Bezug auf die Arbeitstheorie dargestellt wurde. Diese begann mit der Annahme der Lehre Ricardos und schlofs mit deren Verwerfung ab. Man hatte eingesehen, dafs es auf keine Weise möglich sei, die Wirklichkeit mit ihrer Hülfe zu verstehen. Was man gegen Marx anführen könnte, wäre dasselbe, was die Nachfolger Ricardos gegen diesen geltend machten. Die sozialistische Wertlehre stellt sich demnach nicht als ein Fortschritt, sondern als ein Rückschritt dar. Die Sozialisten sind die einzigen Vertreter der Preistheorie der klassischen Nationalökonomie.

Über die wichtigsten Aufgaben der Theorie des Preises.

1. Wir haben nun die Geschichte der Lehren vom Wert und Preis in ihren Hauptzügen kennen gelernt. Es hat sich dabei herausgestellt, dafs die Ergebnisse nur gering sind. Das Problem, um dessen Lösung es sich handelt, wurde nicht in seinem ganzen Umfange erfafst, sondern es gelangten blofs die unter Beobachtung strengster Wirtschaftlichkeit sich bildenden Preise zur Untersuchung. Die Wirtschaftlichkeit liefs man unter so einfachen Umständen sich bethätigen, wie sie in Wirklichkeit nur äufserst selten anzutreffen sind. Weder bei der Ansetzung dieser Umstände wurde die Erfahrung zu Rate gezogen, noch dachte man daran, die Ergebnisse der Untersuchung mit der Wirklichkeit zu vergleichen, man entschied vielmehr, wie wenn es sich um ganz abstrakte Fragen handeln würde, durch Argumentation aus Voraussetzungen und durch Anführung von Belegstellen.

Es mag sein, dafs die deduktive Methode unter so vereinfachten Umständen zu Anfang für die nationalökonomische Doktrin eine Notwendigkeit war, weil man derart leichter und rascher zu gewissen Lehrsätzen gelangen konnte, als an der Hand der erst noch zu sammelnden Erfahrungen. Sicher ist, dafs die übergrofse Autorität

A. Smiths und Ricardos diese Methode länger in Kraft und Geltung beliefs, als es für den Fortschritt der Wissenschaft wünschenswert war, und so kommt es, dafs eine auf richtigem Wege vorschreitende Doktrin jetzt erst zu entstehen anfängt.

Die deduktive Forschung ist, wie unter den gegebenen Verhältnissen nicht anders zu erwarten, zu den für sie erreichbaren Ergebnissen sehr bald gelangt, und der Fortschritt, den sie in der Lehre vom Preis seit A. Smith und Ricardo vollzogen hat, ist äufserst gering. Bedenkt man, dafs die Lehren beider schon früher in der Wissenschaft nicht unbekannt waren, so wird man noch weniger von einer raschen Entwicklung der Lehren sprechen können. Man kann die Summe dieser Forschungen in wenige Sätze zusammenfassen: In der vordersten Reihe steht der Satz, dafs die Preise der beliebig vermehrbaren Güter im Durchschnitt längerer Zeiträume mit den Produktionskosten zusammenfallen. Daran schliefst sich der Satz, dafs Veränderungen der angebotenen Mengen gewöhnlich ziffermäfsig nicht näher festgestellte Preisveränderungen hervorrufen und dafs Veränderungen in der Nachfrage dieselbe Wirkung haben, dafs aber der ziffermäfsige Zusammenhang gleichfalls unbekannt ist. Endlich folgen einige wenig präcise Andeutungen über die Preise der nicht beliebig vermehrbaren Güter. Etwas tiefer hat die deutsche Wissenschaft das Problem gefafst, indem sie auf die subjektiven Ursprünge des Preises hinwies, ohne im Wesen zu besseren Lösungen zu gelangen, als der englischen Schule vergönnt war. Auch in der Problemstellung bestand eine wichtige Verschiedenheit nicht. Handelte es sich darum, den einen oder andern Lehrsatz zu beweisen, so berief man sich auf das wirtschaftliche Interesse und auf dessen Gebote, und

es wurde nicht einmal versucht, den Nachweis, dafs die Preise nach den Kosten tendieren, oder dafs der Arbeitslohn gerade noch so hoch sei, dafs der Arbeiter existieren und für seinen Ersatz sorgen könne, durch Anrufung der Wirklichkeit zu erbringen.

Da die Nationalökonomie die Aufgabe hat, die volkswirtschaftliche Wirklichkeit zum Verständnis zu bringen, so ist die Anwendung einer anderen Methode notwendig geworden. Es ist richtig, dafs die Deduktion verbessert wird, wenn man die Umstände, unter denen man die Preisbildung sich vollziehen läfst, richtiger zusammenstellt als bisher geschehen. In dieser Weise ist die neuere englische Wissenschaft bemüht, die älteren Doktrinen zu korrigieren. Allein offenbar wird das, was die Wissenschaft anstrebt, nicht anders als durch eine sorgfältige Beobachtung der Wirklichkeit zu erreichen sein. Nur mufs über die wichtigsten Aufgaben der theoretischen Lehre vom Preise Klarheit herrschen.

Indem wir an diese Untersuchung herantreten, ist vor allem festzustellen, dafs es sich für die Forschung zunächst nur darum handeln kann, die wichtigsten und auffallendsten Erscheinungen auf dem Gebiete der Preisbildung zu erklären. Es wird noch genauer dargestellt werden, welche Erscheinungen damit gemeint sind. Hier ist nur hervorzuheben, dafs die wissenschaftliche Untersuchung der Preise auf der Thatsache beruht, dafs die Kräfte, welche heute die Preise in ihrer grofsen Mannigfaltigkeit hervorbringen, im grofsen und ganzen bleibende sind; in kürzeren Zeiträumen ist sogar das quantitative Auftreten dieser Kräfte unverändert und das Bild der Preiserscheinungen typisch, sowie etwa die Vegetation eines Landes trotz ihrer jährlichen Erneuerung sich gleich bleibt. Die Aufgabe der Wissenschaft mit Bezug auf die Preiserscheinungen dürfte

nun kurz so zusammenzufassen sein, dafs sie das Wesen sowie die Bestimmungsgründe der Preise festzustellen, die Bildung der mehr oder minder festen Sätze für jede Güterart zu erklären und den trotz allen Wechsels stets ungleichen Stand der Preise der verschiedenen Güter zu charakterisieren hat. Die Wissenschaft hat zunächst die für die Menschheit wichtigsten Güter, welche zugleich diejenigen sind, mit deren Erzeugung die meisten Menschen beschäftigt sind, ferner die Arbeit in Bezug auf ihre Preise zu untersuchen. Dies um so mehr, als die Preise der Arbeit und der genannten Güter untereinander zusammenhängen und als mit dieser Feststellung ein wichtiger Teil der Volkswirtschaft klar gemacht wird.

Versucht man die Aufgaben der Theorie des Preises im einzelnen darzulegen, so ist als die erste derselben die Feststellung der Bestimmungsgründe des Preises zu bezeichnen. Da die Volkswirtschaftslehre die Aufgabe hat, alle Preiserscheinungen zu erklären, so müfste sie es dahin bringen, eine vollständige Liste der Bestimmungsgründe des Preises aufzustellen. Allein es bedarf weiter keines Beweises, dafs dies nicht möglich ist. Die Gründe, die einen Einzelnen bestimmen können, einen gewissen Preis zu bieten oder zu verlangen, sind so vielfältige, dafs man darauf verzichten mufs, sie sämtlich festzustellen. Will also die Wissenschaft, wenn sie zu einem vollständigen Ergebnis nicht gelangen kann, wenigstens das Erreichbare anstreben, dann mufs sie die gleichartigen Preisbildungsfälle in Gruppen vereinigen und die Feststellung der Bestimmungsgründe des Preises gruppenweise vornehmen. Zunächst mufs sie darauf ausgehen, die gewöhnlichsten und häufigsten Preisbildungen zum Gegenstande ihrer Untersuchungen zu machen.

Fragt man, welche Preisbildungsfälle die häufigsten sind, so wird man wohl nicht fehlen, wenn man antwortet, dafs dies jene sind, wo die Kontrahenten ihre Interessen weder mit gröfster Sachkenntnis, Entschiedenheit und Rücksichtslosigkeit wahrnehmen, noch sie absichtlich gänzlich aufser acht lassen. Gewöhnlich sind die Käufer und Verkäufer weder so genau und scharf wie die Kaufleute auf grofsen Märkten, die jede Chance ausnutzen und die Wirkung des geringfügigsten Umstandes berücksichtigen, noch so freigebig wie derjenige, dem der Tausch nur eine verhüllte Schenkung ist. Zumeist wollen die Käufer billig kaufen, die Verkäufer teuer verkaufen, allein es fehlt ihnen an Einsicht, Sachkenntnis, Lust oder Zeit, um, sei es auf das billigste den Kauf oder auf das teuerste den Verkauf durchzusetzen. Dies gilt z. B. von den meisten Personen, die zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse im kleinen bei irgend einem Detailhändler Güter anschaffen. Es fehlt ihnen an Zeit und Lust, wohl auch an wirtschaftlicher Macht, um dem Verkäufer billigere Preise abzunötigen, und sie nehmen ihre Interessen nicht mit jener Sorgfalt wahr, wie z. B. ein Grofsindustrieller, der das erforderliche Rohmaterial anschafft. Allein ebensowenig fällt es ihnen ein, ohne Nötigung aus Nächstenliebe oder andern Gründen in Form des Preises Geschenke zu machen.

Die streng wirtschaftlichen und diese nicht gerade beabsichtigt unwirtschaftlichen Preise (die hier stets gemeint sind, wenn der Ausdruck „unwirtschaftliche Preise“ angewendet wird) dürften zusammen die Mehrzahl der Preisbildungsfälle ausmachen, und auf sie soll sich also die Untersuchung zunächst beziehen, eben weil sie einen grofsen Teil der Wirklichkeit erschöpfen. Bei kleineren Untersuchungen der Preisbildung ist dieser Vorgang, das, was

sich am häufigsten ereignet, zunächst zu untersuchen, mit Recht längst acceptiert. Fragt man z. B., wie die Eisenbahnen ihre Tarife bilden, so könnte mit Recht geantwortet werden, dafs die Anzahl der den Preis bestimmenden Momente nicht zu erschöpfen ist. Der normale Tarif wird zunächst durch Refaktieen unterschritten, im Konkurrenzkampfe mit einer andern Bahn werden Tarife gefordert, die nicht einmal die Selbstkosten erreichen; Arme werden zu halben Preisen befördert, Vereine auf ihren Ausflügen oft unter den Selbstkosten, der Verein deutscher Eisenbahnverwaltungen unentgeltlich. Militär fährt bei uns zu ermäfsigten Sätzen, und die Bahnen können in einer patriotischen Aufwallung erklären, dafs sie die Truppen, ohne eine Gebühr einzuheben, umsonst auf den Kriegsschauplatz befördern. Allein offenbar giebt es da gewöhnliche und ungewöhnliche Fälle der Preisbildung, das, was sich zumeist und was sich selten ereignet, und es ist vollkommen richtig, wenn zunächst das, was gewöhnlich den Preis bestimmt, untersucht wird.

Dabei ist selbstverständlich nicht darauf zu verzichten, auch die selteneren Preisbildungsfälle auf ihre Bestimmungsgründe hin zu erforschen. Man sollte, da keine Preisbildung vereinzelt vorkommt, typische Fälle aussuchen und untersuchen. Allein man darf die verschiedene Wichtigkeit der Untersuchungen nicht unbeachtet lassen. Sowie es wichtiger ist, die Grundsätze der Normaltarifsbildung der Eisenbahnen kennen zu lernen, als die Ausnahmen, die man macht, indem man geringere oder überhaupt keine Frachtgebühren einfordert, so ist es wichtiger, die häufigen Preisbildungsfälle zu untersuchen als die seltenen, z. B. die Preisbildung der Massenartikel zu prüfen als zu unter-

suchen, warum bei einem Gastwirt à la carte teurer gespeist wird als an der table d'hôte.

Die Feststellung der Bestimmungsgründe der Preise hat für die eben geschilderten Preisbildungsfälle derart zu geschehen, dafs sowohl die gleichartigen wirtschaftlichen, als die gleichartigen unwirtschaftlichen Preise zu Gruppen vereinigt und die Bestimmungsgründe für jede Gruppe gesucht werden. Dieser Vorgang empfiehlt sich, weil die Preise aus den verschiedensten Konfigurationen der Preisbestimmungsgründe hervorgehen, bei den einzelnen Gruppen nicht alle mitwirken, dann weil die Intensität der Einwirkung der einzelnen Preisbestimmungsgründe in verschiedenen Fällen ungleich ist, bald die einen, bald die anderen sich überwiegend zur Geltung bringen, bald durch entgegengesetzte Erwägungen paralysiert werden. Würde man die Preisbestimmungsgründe nicht derart gruppenweise festzustellen suchen, so käme man blofs zu einer Liste der möglichen, nicht aber zu einer Liste der in bestimmten Fällen wirklichen Preisbestimmungsgründe.

2. Untersucht man zunächst, wie die Preisbestimmungsgründe bei streng wirtschaftlichen Tauschgeschäften beschaffen sind, so ist folgendes zu bemerken. Die Erwägungen sind zweifacher Natur: zuerst stellt der Mensch fest, welchen Wert das zu erwerbende oder zu veräufsernde Gut für ihn unter den gegebenen Umständen hat, d. h. er bestimmt, wieviel er für das Gut äufsersten Falls giebt oder nimmt. Dabei berücksichtigt er einerseits das Bedürfnis, dessen Befriedigung von der Verfügung über das Gut abhängt, was wieder nur dann sicher ist, wenn die Menge bekannt ist, in der das zu erwerbende Gut vorliegt, andererseits den Wert des hinzugebenden Gutes, wobei wieder dessen Menge und Bedeutung geprüft wird. Auf diese folgen die

mehr taktischen Erwägungen: ob man das Gut nicht unter seinem Werte erwerben, nicht über seinem Werte veräufsern könne. Man untersucht als Käufer, wie viele Verkäufer da sind, wie viel sie verkaufen wollen, was sie verlangen, mit welchem Preise sie zufrieden sein werden, ob sie zu verkaufen genötigt sind; ferner wie viele Käufer auf dem Markte erscheinen, wie viel sie kaufen wollen, wie dringlich der Kauf ist, wie viel sie bieten, wie viel sie äufsersten Falles geben werden. Nachdem dies festgestellt ist, beginnt die Unterhandlung.

Prüft man die Preisbildung in jenen Fällen, wo die Parteien ihre Interessen nicht so genau wahrnehmen wie hier, weil es ihnen dazu an Einsicht, Macht oder Lust fehlt, so findet man gewöhnlich nicht andere Erwägungen, als bei der wirtschaftlichen Preisbildung, sondern es wirken entweder einzelne dieser Erwägungen nicht mit, oder die Intensität der Einwirkung der Bestimmungsgründe ist im allgemeinen eine andere, zumeist eine geringere. Man findet z. B., dafs die Wertschätzung auf seiten der Käufer bei der unwirtschaftlichen Preisbildung gewöhnlich nicht so sorgfältig ist, wie bei der wirtschaftlichen; die taktischen Erwägungen auf seiten der Käufer fehlen entweder, oder sie sind ungenügend; sind die Käufer unwirtschaftlich, so werden die Verkäufer in Berücksichtigung dieses Umstandes ihre Interessen rücksichtsloser wahrnehmen können. Dadurch macht sich dann ein bei der wirtschaftlichen Preisbildung durch andere Momente in seiner Einwirkung paralysiertes Moment besonders stark geltend.

Wenn man eine Liste aller Bestimmungsgründe der wirtschaftlichen Preisbildung aufstellen würde, so müfste dieselbe wohl auch alle Bestimmungsgründe, die gewöhnlich bei der unwirtschaftlichen Preisbildung mitwirken,

enthalten. Man wird, auch wenn nicht der gröfste Tauschvorteil angestrebt wird, gewöhnlich keine solchen Bestimmungsgründe des Preises finden, die bei der wirtschaftlichen Preisbildung fehlen. Wohl aber wirken einzelne Bestimmungsgründe in gewissen Fällen mit besonderer Kraft, die in anderen Fällen durch entgegenstehende Erwägungen paralysiert werden. Wenn z. B. bei den Detailpreisen die Erwägungen auf seiten der Käufer nicht sorgfältig sind, so kommt es vor, dafs Güter derselben Art an verschiedene Personen zu verschiedenen Preisen abgegeben werden, je nach ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Ein Fürst zahlt für ein Kleidungsstück mehr als ein Bürger. Bei den wirtschaftlichen Preisen ereignet sich dasselbe nicht; der Verkäufer versucht einem reichen Käufer höhere Preise zu berechnen als dem minder reichen, aber es bleibt beim Versuch, weil der Käufer seinerseits die Sachlage prüft und in die höheren Preise nicht einwilligt. In beiden Fällen wird die Leistungsfähigkeit des Käufers erwogen, aber der Erfolg ist verschieden. Man hat darauf hingewiesen, dafs z. B. bei Uferschutzbauten der einzelne Grundbesitzer nicht soviel beiträgt, als die Bauten an seinem Grundstücke kosteten, sondern nach Mafsgabe des Nutzens, den der Schutz für ihn hat. Hier soll der Preis angeblich durch den subjektiven Wert des Gebotenen bestimmt werden. Allein dasselbe findet man bei anderen Preisen, nur ist teils der Wert des Gebotenen für jeden Einzelnen nicht genau bekannt, teils vermag der Verkäufer seinen Anspruch nicht durchzusetzen, teils lohnt es der Mühe nicht. Dafs z. B. im Theater höhere Preise angesetzt werden, wenn das Gebotene besonders wertvoll ist, weifs man; wenn es anginge, würden für eine und dieselbe Vorstellung Plätze der nämlichen Art denen teurer verkauft

werden, die auf den Besuch des Theaters höheren Wert legen. Auch auf den grofsen Märkten sucht man dieselbe Ware denen teurer zu verkaufen, von denen man weifs, dafs ihnen an der Beschaffung viel gelegen ist. Nur bleibt der Erfolg dieses Versuches in vielen Fällen aus, weil andere Erwägungen hindernd dazwischentreten. Man verweist vielfach darauf, dafs die Massengüter in ihren Preisen nach den Produktionskosten tendieren, während bei andern (z. B. bei den eben genannten) jede Rücksicht auf die Produktionskosten wegfällt. Allein man darf nicht glauben, dafs notwendig bei diesen Preisen verschiedene Bestimmungsgründe wirksam sind; bei gleichen Erwägungen ist nur der Erfolg verschieden. Wenn die Preise mit den Produktionskosten zusammenfallen, so geschieht dies nicht, weil alle Käufer und Verkäufer eingesehen haben, dafs dieser Preis gerecht ist; im Gegenteil, er ergiebt sich, weil jeder Käufer und jeder Verkäufer ihn nicht wollte, d. h. der Käufer einen niedrigeren, der Verkäufer einen höheren Preis herbeizuführen suchte. Der Verkäufer hat zuerst auf die Leistungsfähigkeit des Käufers Rücksicht genommen und von dem reicheren mehr verlangt, jedoch ohne Erfolg; dann hat er den Käufer gesucht, für den das Gebotene den höchsten subjektiven Wert hatte und einen hohen Preis verlangt, gleichfalls ohne Erfolg. Schliefslich ist er genötigt gewesen, mit dem Preise herabzugehen. In andern Fällen mag es dem Verkäufer gelingen, höhere Preise zu erzielen.

Man könnte also den Satz, dafs die Produktionskosten auf den Preis einwirken, nicht dadurch widerlegen, dafs gewisse Preise hoch über denselben stehen, denn jeder Verkäufer möchte seine Güter zu dem so erhöhten Preise verkaufen, wenn er über seine Käufer gebieten könnte. Man könnte andererseits den Satz, dafs der subjektive Wert den

Preis beeinflusse, nicht dadurch widerlegen, dafs viele Güter für alle Käufer nur einen Preis haben, denn jeder Verkäufer möchte von seinem Käufer soviel erhalten, als dieser äufsersten Falls für das Gut zu geben gewillt ist. Bald ist die Erwägung siegreich, die den Preis bis zur Grenze des Wertes erhöht, bald die, welche ihn bis zu den Produktionskosten herabzieht, und so ist auch für den Preis das Durchdringen dieser oder jener Kraft charakteristisch. Allein deshalb fehlen die andern Kräfte nicht.

Wenn man also blofs eine Liste der Bestimmungsgründe der wirtschaftlichen und der sogenannten unwirtschaftlichen Preise feststellen wollte, so würde es genügen, die wirtschaftliche Preisbildung zu studieren und zwar die auf der breitesten Grundlage ruhende wirtschaftliche Preisbildung, d. i. wenn es sich um beliebig vermehrbare Güter und beiderseitige Konkurrenz handelt. Man würde dann die bei unwirtschaftlicher Preisbildung möglichen Erwägungen kennen. Ich halte demnach die wirtschaftliche Preisbildung für komplizierter als die nicht-wirtschaftliche Preisbildung.

Die Wissenschaft hat vielfach eine entgegengesetzte Lehre vertreten. Noch v. Böhm hat zur Begründung seiner richtigen Untersuchungsmethode angeführt, dafs vor allem andern die einfachste Grunderscheinung geprüft werden müsse, das ist die wirtschaftliche Preisbildung, und dann erst die Reihe an die „komplizierteren Erscheinungen“ komme, „die sich aus dem gleichzeitigen Zusammenwirken vieler heterogener Motive ergeben“. Die Preislehre zerfalle in zwei Teile; der erste entwickelt „das Gesetz des Grundphänomens in seiner vollen Reinheit“, d. h. es werden nur die Preiserscheinungen geprüft, die sich unter der Voraussetzung ergeben, „dafs bei sämtlichen am Tausche betei-

ligten Personen als einziges treibendes Motiv das Streben nach Erlangung unmittelbaren Tauschvorteils ins Spiel kommt. . . . Dem zweiten Teil fällt sodann die Aufgabe zu, die aus dem Hinzutreten anderer Motive und Thatumstände sich ergebenden Modifikationen des Grundgesetzes in dieses einzuweben.“

So ist der Sachverhalt nicht. Die wirtschaftliche Preisbildung ist, was die Anzahl und Intensität der Erwägungen betrifft, nicht der einfachere, sondern der kompliziertere Fall. Die meisten Tauschfälle charakterisieren sich dahin, dafs die Käufer, wenn auch nicht den gröfsten möglichen, so doch einen Tauschvorteil zu machen beabsichtigen und von der striktesten Verfolgung ihres Interesses absehen, weil sie dazu entweder keine Zeit finden oder weil es ihnen nicht der Mühe wert erscheint, oder weil es nicht für richtig gehalten wird, zu feilschen u. s. w. Dafs in diesen Fällen nicht andere, sondern nur weniger Erwägungen und Erwägungen von anderen Intensitätsgraden vorwalten, als bei der wirtschaftlichen Preisbildung, wurde im Vorstehenden nachzuweisen versucht.

3. Wenn man die Feststellung der Bestimmungsgründe des Preises für jede Gruppe von Preisen durchführen würde, so müfste eine Vergleichung zeigen, dafs die Preise aus den verschiedensten Konfigurationen dieser Bestimmungsgründe hervorgehen. Würde man die Untersuchung auf die wirtschaftlichen und die nicht beabsichtigt unwirtschaftlichen Preisbildungsfälle beschränken, so müfsten sich gleichfalls wichtige Verschiedenheiten in verschiedener Beziehung herausstellen. Es wurde bereits erwähnt, dafs bei der nicht wirtschaftlichen Preisbildung die Wertschätzung auf seiten der Käufer in der Regel nicht sorgfältig ist und dafs bei derselben die taktischen Erwägungen gewöhnlich ganz fehlen.

Es ist ferner auch bei der streng wirtschaftlichen Preisbildung zu berücksichtigen, ob die Machtverhältnisse der Käufer und Verkäufer die nämlichen sind oder nicht. Endlich ist wohl auch zu erwägen, dafs die Wertschätzung seitens der Käufer von den Gütermengen bestimmt wird, die auf den Markt kommen, und dafs die Regelung dieser Gütermengen und folglich der regelmäfsige Wertstand ein anderer sein mufs, wenn viele Verkäufer auf den Markt kommen, als wenn nur ein Verkäufer interveniert.

Daraus ergiebt sich, wie jedermann weifs, dafs z. B. die Detailpreise, weil die Käufer ihre Interessen nicht sorgfältig wahrnehmen, zu Gunsten der Verkäufer abgelenkt sind; die Arbeitslöhne werden wegen der gröfseren wirtschaftlichen Macht der Käufer der Arbeit zu Gunsten dieser letzteren gestellt. Erfahrungsgemäfs wird auf die Dauer der Preis der Monopolgüter anders zu charakterisieren sein als der der Güter, die ihre Preise in freier Konkurrenz vieler Verkäufer bilden.

Preise, die aus den nämlichen Preisbestimmungsgründen hervorgehen, können trotzdem in Bezug auf ihre konstante Höhe verschieden charakterisiert sein. Man mufs sich nur immer vor Augen halten, dafs die Wertschätzung die Wirkung eines Komplexes von Ursachen ist, und es gilt eben festzustellen, ob diese Ursachen nicht bei gewissen Gütergruppen stets in der nämlichen Weise konfiguriert sind.

Wenn nun die Feststellung der Bestimmungsgründe des Preises zu vergleichen ist mit der Angabe der Substanzen, aus denen sich ein Stoff zusammensetzt, jedoch ohne Mitteilung des quantitativen Beitrages eines jeden Bestandteiles, so mufs die Prüfung der verschiedenen Preisstände der Güter, der Normalstände der Preise verglichen werden mit der Dar-

stellung der Ergebnisse der Mischung von Substanzen, also mit der der fertigen Stoffe.

Die Nationalökonomie hat sich der Aufgabe, die Preise nach bestimmten Gruppen zu sondern und für jede Gruppe den gewöhnlichen, durchschnittlichen oder normalen Stand der Preise zu charakterisieren, längst zugewendet, allein ohne grofsen Erfolg.

Die englische Nationalökonomie, die auch diesbezüglich mafsgebend war, hat sich vorwiegend mit dem Normalstand der Preise der beliebig vermehrbaren Güter beschäftigt, ohne die wichtigen Unterschiede, die zwischen den Gütern dieser Gruppe noch bestehen, zu beachten, sie hat nur den wirtschaftlichen Preisen Aufmerksamkeit gespendet und, wie wiederholt erwähnt wurde, die Lösung der Frage unter zu einfachen Umständen versucht. Es ist aber selbstverständlich dabei nicht innezuhalten. Es handelt sich darum, die Wirklichkeit sorgfältiger zu beobachten, mehr Gruppen zu bilden und zu untersuchen, als bisher geschehen. So werden die Preisbildungen der Waren auf grofsen Märkten und Börsen einander im Wesen ähnlich sein, nicht minder die Detailpreise. Die Löhne der industriellen Arbeiter werden gleichfalls im grofsen und ganzen auf den nämlichen Gründen beruhen. Die Monopolpreise zeigen überall die nämlichen Merkmale (die Eisenbahntarife bilden sich z. B. demgemäfs unter den gleichen Umständen in gleicher Weise heraus). Die charakteristischen Merkmale der Preise mit Bezug auf ihren durchschnittlichen Stand sind zu finden. Die Ergebnisse, zu denen die englische Theorie mit Bezug auf die gewöhnliche, normale, durchschnittliche Höhe einzelner Preise gelangt ist, sind bekannt: so der Satz, dafs die Preise der beliebig vermehrbaren Güter nach den Kosten tendieren, dafs der Arbeitslohn auf die Dauer so stehen

werde, dafs der Arbeiter höchstens seinen Bedarf decken und für den Ersatz seiner Person sorgen könne. Allein diese Sätze sind nicht aus der Erfahrung abgeleitet worden und wahrscheinlich auch nicht durch die Erfahrung zu bewahrheiten.

In der neueren deutschen Litteratur findet man das berechtigte Bestreben, die Einteilung der Güter mit Bezug auf die Entstehungsart und die Höhe der Preise reichhaltiger zu gestalten; so hat man auf die Preisbildung in Verbänden, in Fällen vorübergehender Interessengemeinschaft hingewiesen u. s. f. Allein man ist von einer systematischen Behandlung dieses Teiles der Theorie noch weit entfernt. Dies ist um so bedauerlicher, als er die reichsten Aufschlüsse über die Wirklichkeit giebt. Nicht ohne Grund haben denn auch die englischen Nationalökonomen fast ausschliefslich diese Frage nach den Gesetzen des Normalstandes der Preise behandelt.

Man darf nicht glauben, dafs ein Gesetz des Normalstandes der Preise einer gewissen Gütergruppe von allen Preisen dieser Gruppe ausnahmslos gelten könne. Auch hier lehrt die Theorie nur, was zumeist geschieht. Bei den Preisen, bei welchen das Gesetz nicht völlig zutrifft, trifft es doch zum Teile zu. Würde es z. B. gelingen, einen Satz zu finden, der über den normalen Stand des Lohnes der Fabriksarbeiter Aufschlufs giebt, so würde durch die willkürliche Handlung irgend eines Arbeitgebers, der die Löhne aus welchem Grunde immer höher stellen würde als die anderen Arbeitgeber, die Geltung dieses Satzes eingeschränkt werden. Er würde dann nicht von allen Fällen wahr sein; allein er würde doch auch den ausgeschlossenen Fall zum Teil erklären, denn der Lohn, den der Arbeiter von diesem bestimmten Unternehmer bezöge, wäre doch von dem gewöhn-

lichen Arbeitslohne nicht sehr verschieden. Es ist aber gewifs besser, wenn man das versteht, was zumeist geschieht, oder wenn man den Preis zum Teil versteht, als wenn man auf die Erkenntnis ganz verzichtet.

Was wissen wir, wenn uns das Gesetz des Normalstandes der Preise bei den verschiedenen Gütergruppen bekannt ist? Blofs die Tendenz der Preise dieser Gütergruppen. Den jeweiligen wirklichen Preis kennen wir noch nicht. Nehmen wir an, es habe sich der Satz herausgestellt, der Preis des Roheisens tendiere nach den Produktionskosten, so bedeutet dieser Satz soviel, als man wird die Menge des Roheisens so regulieren, dafs sich auf die Dauer jener Preis ergiebt, der den Produktionskosten gleichkommt. Man kann nun aber mit Grund annehmen, dafs die Menge des Roheisens, wenn sie auch nach dem gekennzeichneten Stande tendiert, gewöhnlich nicht genau mit diesem übereinstimmen, ihn übersteigen oder hinter ihm zurückbleiben werde, und es entsteht die Frage, wie sich in diesen Fällen der Preis stellen werde, beziehungsweise, ob man ihn von vornherein charakterisieren könne.

In Beantwortung dieser Frage ist zunächst festzustellen, dafs sie nur im Wege der Erfahrung gelöst werden kann und dafs sich die deduktive Methode diesfalls für inkompetent erklären mufs. Die Erfahrung aber wird kaum dazu gelangen können, allgemein gültige Ergebnisse zu Tage zu fördern. Die Ursache ist klar. Es gilt festzustellen, welcher Preis sich infolge von Veränderungen des Angebotes ergiebt: wie stellt sich der Preis, wenn die zum Verkaufe bestimmte Menge sich verdoppelt, verdreifacht, vervierfacht? Dies wäre möglich, wenn die Nachfrage konstant wäre, d. h.: wenn man wüfste, zum Preise von 10 sind 1000 ver-

käuflich, zum Preise von 5 sind 5000 verkäuflich u. s. f., das heifst, wenn man ein Gesetz der Nachfrage formulieren könnte, das uns lehrt, wieviel Stücke einer Güterart stets bei einem gegebenen Preise verkauft werden können. Das mag nun für einen Tag, für eine Woche, für eine kürzere Wirtschaftsperiode festzustellen sein, kann aber nicht für längere Zeiten, geschweige denn für immer angegeben werden. Denn das Gesetz der Nachfrage unterliegt selbst Veränderungen und die Ursachen, welche bewirken, dafs man zum Preise von 10 jetzt 1000 kauft, variieren so, dafs nach einem Jahre zum Preise von 10 nur noch 500 gesucht werden. Wenn man demnach weifs, dafs sich die Menge eines Gutes verdoppelt hat, so ist man nicht berechtigt aus einem früheren Falle, wo unter gleichen Umständen der Preis z. B. um 50 % gefallen ist, zu schliefsen, er werde auch jetzt um 50 % fallen, denn das Gesetz der Nachfrage kann seither eine Veränderung erfahren haben, so dafs der Preis jetzt um 60 % oder um 30 % fallen mufs. Man hat, wie bekannt, beim Getreide den Versuch gemacht, den Preis mit dem Ernteausfall in eine konstante Verbindung zu bringen, allein es ist dabei zu berücksichtigen, dafs die Nachfrage nach Getreide beständiger ist als die nach anderen minder unentbehrlichen Gütern.

Noch weniger kann man erwarten, dafs die Theorie die täglichen Preise so charakterisieren könne, dafs eine konstante Beziehung zwischen diesen Preisen und den angebotenen oder zum Kaufe gesuchten Mengen zu finden wäre.

Man weifs z. B. wohl, dafs der Bedarf nach einem Gute jeweilig einen bestimmten Umfang hat und innerhalb eines gewissen — kürzeren oder längeren — Zeitraumes befriedigt werden mufs, dafs ferner die Produzenten innerhalb

einer gewissen Zeit ihren Vorrat an Gütern verkaufen müssen. Allein daraus ist nicht zu entnehmen, wie sich die Käufer und Verkäufer an einem gegebenen Markttage verhalten werden, und man kann demnach die Preise, die sich bilden werden, nicht allgemeingiltig charakterisieren. Wir wissen aus der Erfahrung, wie sich z. B. der Preis der Baumwolle gestaltete, wenn die Ernte ein um 10 oder 20 Prozent günstigeres oder ungünstigeres Ergebnis geliefert hatte; wir können daraus nicht schliefsen, dafs in Zukunft bei gleichem Ernteausfall der gleiche Preis resultieren werde. Welche Preise aber vorübergehend auf den Märkten auftauchen, ehe sich dieses Ergebnis des schliefslichen Preises herausstellt, dies ist noch weniger vorher zu sagen, weil die täglichen, durch unkontrolierbare Meinungen, Erwartungen und Berechnungen der Käufer und Verkäufer hervorgerufenen Erwägungen sich jeder Bestimmung entziehen. Man weifs, dafs der Ausbruch eines Krieges den Getreidepreis steigert und die Kurse der Wertpapiere herabdrückt, das Mafs der Veränderung kann statistisch festgestellt werden. Trotzdem wissen wir nicht, in welchem Ausmafse jetzt der Ausbruch eines Krieges den Getreidepreis heben und die Kurse senken würde. Noch weniger wissen wir, wenn der Umfang der schliefslichen Preisveränderung als bekannt angenommen wird, in wie vielen Markttagen diese Bewegung sich vollziehen müfste. Eine Charakteristik des täglichen Marktpreises unter Bezugnahme auf das gesamte Angebot und die gesamte Nachfrage ist demnach kaum möglich. Denn Käufer und Verkäufer zögern zunächst zu kaufen und zu verkaufen, wenn sie die gegebenen Preise nicht acceptieren wollen, jeder einzelne Käufer oder Verkäufer wartet mit dem Kauf oder Verkauf, wenn er auf eine, seinen Zwecken günstige Veränderung der Preise rechnet. Das wirkliche

Angebot und die wirkliche Nachfrage stehen demnach in keinem Verhältnis zum gesamten Angebot und zur gesamten Nachfrage. Der tägliche Preis braucht trotz vermehrten Angebotes nicht zu sinken, trotz vermehrter Nachfrage nicht zu steigen; die schliefslich unvermeidliche Änderung der Preise kann durch Wochen und Monate aufgehalten werden. Die Eigentümlichkeiten der Tagespreisbildung sind bisher nicht genügend dargestellt worden.

Wert und Wertschätzung.

1. Von den Gegenständen, die im vorausgegangenen Abschnitte der Theorie des Preises zugewiesen wurden, soll im folgenden nur ein kleiner Teil behandelt werden und zwar das Wesen der Wertschätzung, weil diese die Grundlage der Preisbildung ist, und dann die Preisbildung in jenen Fällen, wo alle Teile nur darauf ausgehen, den gröſsten Tauschvorteil zu erzielen, das ist die Preisbildung, wie sie sich für Massengüter auf wohlorganisierten Märkten vollzieht. Die letztere wurde hier deshalb zum Gegenstande der Untersuchung genommen, weil sie sich wenigstens teilweise auf die für die Menschheit wichtigsten Güter bezieht und es für die Wissenschaft zweckmäſsig ist, vor allem die Feststellung der ersten Preise dieser Güter, die offenbar die Grundlage der späteren Detailpreise derselben Güter abgeben, zu versuchen. Ein weiterer Grund ist der, daſs durch die Veröffentlichung von Marktberichten und Preisen, die sich auf solchen Märkten bilden, diese Preisbestimmung dem allgemeinen Verständnisse nähergerückt und besser bekannt ist als alle zahlreichen Arten der mehr heimlichen unwirtschaftlichen Preisbildung. Auch handelt es sich keineswegs darum, die an jedem Markttage sich bildenden Preise oder deren Schwankungen an e i n e m Markttage zu untersuchen; es wird vielmehr das, was sich in Wirklichkeit in

örtlicher und zeitlicher Trennung vollzieht, gleichsam in einen Akt zusammengedrängt, es wird angenommen, der einer Wirtschaftsperiode eigentümliche Preis bilde sich an einem Markttage, eine Annahme, die um so zulässiger ist, als die Spekulation die örtlichen und zeitlichen Differenzen ohnehin immer mehr und mehr verwischt.

Wir beginnen demnach mit der Darstellung des Wesens des Wertes und der Wertschätzung[1]).

Die bedeutsamste Anregung, um das Wesen des Wertes zu erfassen, hat meines Erachtens C. Menger gegeben[2]). Er setzt den Menschen gegebenen nicht zu vergröfsernden Güterquantitäten, die zur Befriedigung der Bedürfnisse dienlich sind gegenüber und zwar im engsten Anschlusse an die Wirklichkeit so bemessenen Quantitäten, dafs der Bedarf gröfser ist als der Vorrat. In diesem Falle, so führt er aus, stehe es fest „dafs, nachdem ein Teil der bezüglichen Bedürfnisse ohnehin wird unbefriedigt bleiben müssen, die verfügbare Quantität des in Rede stehenden Gutes um keine irgendwie praktisch beachtenswerte Teilquantität verringert werden kann, ohne dafs hierdurch irgend ein Bedürfnis, für welches bis dahin vorgesorgt war, nicht oder doch nur minder vollständig befriedigt werden könnte, als dies ohne den Eintritt der obigen Eventualität der Fall sein würde. Bei allen Gütern, welche in dem obigen Quantitätsverhältnisse stehen, ist demnach von der Verfügung über jede konkrete praktisch noch beachtenswerte

[1]) Im folgenden wird eine genauere Auseinandersetzung blofs bei jenen Punkten versucht, wo die Lehre einer Ergänzung bedarf. Im übrigen wird stets nur das Wichtigste mit einigen Worten hervorgehoben, um nicht das, was Menger, v. Wieser, v. Böhm und Sax ausführlich und klar dargestellt haben, zu wiederholen.

[2]) Grundsätze p. 77 ff.

Quantität derselben die Befriedigung irgend eines menschlichen Bedürfnisses abhängig.“ Werden sich die Menschen dieses Umstandes bewufst, so gewinnen die Güter für sie eine neue Bedeutung: Wert, und es ist somit dieser „die Bedeutung, welche konkrete Güter oder Güterquantitäten für uns dadurch erlangen, dafs wir in der Befriedigung unserer Bedürfnisse von der Verfügung über dieselben abhängig zu sein uns bewufst sind“. Mit jedem derartigen Gute entgeht uns in unwiederbringlicher Weise die Befriedigung eines Bedürfnisses, und deshalb hat es Wert. Bei den freien Gütern, die in solchen Mengen verfügbar sind, dafs jede Teilquantität sofort durch eine andere ersetzt werden kann, ist an dem Besitze irgend einer Teilquantität nichts gelegen, sie sind wertlos. Wenn der Mensch in ewiger Jugend und Gesundheit leben könnte, würde er auf die enteilenden Tage und Jahre nicht achten. Ähnliches gilt von den Gütern, man legt auf ihren Besitz Gewicht, weil man, wenn man sie nicht besitzt, um eine Bedürfnisbefriedigung ärmer ist.

Es wurde bisher angenommen, der Mensch befinde sich einem jeweilig unveränderlichen Vorrate an Gütern gegenüber. Setzen wir nun dementgegen voraus, es gebe keinen Vorrat an Gütern, der Mensch müsse vielmehr alles, was er benötigt, durch Arbeit beschaffen und er sei im stande, jedes Gut beliebig durch ein zweites Exemplar zu ersetzen, wenn er die Arbeit, die die Beischaffung kostet, ein zweitesmal aufwendet. Welches Interesse knüpft sich nun an den Besitz der Güter? Zunächst, so sollte man glauben, sei der Mensch in solchem Falle von der Verfügung über ein Gut nicht mit der Befriedigung eines Bedürfnisses abhängig: wenn ihm ein Gut entgeht, so braucht er blofs die früher behufs Erwerbung aufgewendete Arbeit zu wiederholen; das

Gut habe also nur die Bedeutung, dafs der Besitz desselben die Befriedigung des Bedürfnisses gewährt und die Wiederholung der Beischaffungsarbeit erspart. Wir sind von dem Besitze nicht derart abhängig, dafs uns mit dem Gute die Befriedigung des Bedürfnisses entgeht, sondern es entgeht uns das Vergnügen der Ruhe und Arbeitslosigkeit. Allein diese Ansicht ist nur von beschränkter Richtigkeit. Die Arbeitskraft ist begrenzt, man kann an einem Tage nur eine bestimmte Zeit lang arbeiten, denn von der ganzen dem Menschen zugemessenen Zeit ist ein Teil jedenfalls der Ruhe zu widmen. Die Arbeitsleistung bedeutet in der Regel ein Opfer an Freiheit und Ruhe. Nimmt man nun an, der Mensch könne täglich 12 Stunden arbeiten und er habe jede Stunde für die Beischaffung irgend eines bestimmten Gutes vergeben, dann wird ihm mit dem Entgange eines Gutes keineswegs blofs die Notwendigkeit einer neuerlichen Arbeitsleistung auferlegt, sondern es entgeht ihm unwiederbringlich die Befriedigung eines Bedürfnisses.

Wird, um dies zu veranschaulichen, angenommen, es würden in je einer Stunde täglich erzeugt A, B, C, D, E, F, G, H, I, K, L u. M; A befriedige ein wichtigeres Bedürfnis als B; B. ein wichtigeres als C u. s. f., derart, dafs M das mindest wichtige Bedürfnis befriedigt, und A gehe unmittelbar, nachdem es beschafft worden, wieder zu Grunde, so ist offenbar, dafs, wenn nur 12 Stunden gearbeitet wird, an diesem Tage auf die Produktion von M verzichtet werden wird, denn in der zweiten Stunde wird das verlorene A durch ein zweites A ersetzt, in der dritten Stunde wird B produziert, endlich in der zwölften L. In diesem Falle entging also dem betreffenden Mann mit A eigentlich M, und er ist sohin von der Verfügung über A mit der Be-

friedigung desjenigen Bedürfnisses, das durch M befriedigt wird, abhängig.

Hat das wirtschaftende Individuum dagegen unbesetzte Arbeitszeit und überschüssige Arbeitskraft, dann wird allerdings, wenn ein Gut aus seinem Besitze entschwindet, ihm bloſs die Notwendigkeit auferlegt, die Beischaffungsarbeit zu wiederholen.

Wenn z. B. jemand seine freie Zeit damit verbringt, Fische zu fangen, und ein gefangener Fisch fällt aus Versehen ins Meer, dann ist der Fischer genötigt, einen Teil seiner weiteren freien Zeit auf den Fang eines zweiten Fisches zu verwenden: es entgeht ihm mit dem ersten Fische nicht die Befriedigung seines Bedürfnisses, sondern es wird ihm die Mühe eines zweiten Fischzuges auferlegt. Wenn dagegen ein Mann den ganzen Tag auf den Fischfang verwendet, so daſs er mit der Beute sein Nahrungsbedürfnis und im Tauschwege andere dringende Bedürfnisse befriedigt, und ein Sturm entführt ihm die Frucht einer halbtägigen Arbeit, dann ist es unmöglich, durch erneute Arbeit den Verlust zu ersetzen, sondern es werden dem betreffenden Manne zweifellos eine Reihe von Bedürfnisbefriedigungen entgehen.

Fragt man, welche dieser beiden Möglichkeiten in unserer Volkswirtschaft häufiger vorkommt, so ist zunächst zu erwägen, daſs bei weitem die meisten arbeitenden Menschen ihre Arbeitszeit besetzt und ihre Arbeitskraft ausreichend beschäftigt haben. Offenbar bedeutet unter solchen Umständen der Entgang eines beliebig ersetzbaren Gutes den Entgang einer Bedürfnisbefriedigung. Wenn ein Schuhmacher bei zwölfstündiger Arbeitszeit täglich einen Schuh macht, und er durchlöchert durch ein Versehen den Schuh derart, daſs er unbrauchbar wird, so kann er aller-

dings am folgenden Tage einen neuen Schuh machen, allein das, was er für den ersten Schuh im Tauschwege erlangt haben würde, ist ihm unwiederbringlich verloren. Die Frage, was dem Menschen mit dem Besitze eines Gutes entgeht, ob die Befriedigung eines Bedürfnisses oder die Freude der Arbeitsersparnis, kann zunächst nur dem Produzenten eines Gutes auftauchen, d. h. nur dem, der in der Lage ist, den Ersatz des Entganges selbst zu bewerkstelligen. Die Annahme, dafs die Produzenten gewöhnlich vollauf mit der Befriedigung ihrer Bedürfnisse beschäftigt sind und jede Stunde der täglichen Arbeitszeit besetzt haben, ist wohl die richtige. Die andere Annahme, dafs immer eine freie Stunde zur Verfügung stehe, um die entgangenen Güter zu ersetzen, trifft in seltenen Ausnahmefällen zu. In der Regel wird demnach der Entgang eines Gutes den unwiederbringlichen Verlust einer Befriedigung bedeuten, und gewöhnlich liegt die Bedeutung der Güter für den Menschen allerdings darin, dafs man bei der Befriedigung der Bedürfnisse von der Verfügung über die Güter abhängig ist. Nur in den seltensten Fällen beruht dagegen die Bedeutung der Güter darauf, dafs ihr Besitz uns blofs von der Anstrengung verschont, sie wieder zu erwerben.

Man kann ferner, wenn man das entgangene Gut nicht selbst zu produzieren vermag, sich das Ersatzexemplar im Tauschwege verschaffen, der gewöhnliche Fall in unserer Volkswirtschaft, wo jeder nur eine Art von Gütern zu erzeugen gelernt hat. Wenn in einer Volkswirtschaft mit nach geteilten Beschäftigungen vollzogener Produktion die Erzeugung regelmäfsig fortgesetzt wird, dann ist es leicht, für jedes entgehende Gut sofort im Tauschwege Ersatz zu schaffen. Man braucht also, falls man eines seiner Güter verliert, nicht auf die Befriedigung des Bedürfnisses zu ver-

zichten, welches durch dieses Gut befriedigt wurde. Allein es ist offenbar, dafs, da der Ersatz im Wege des Tausches erfolgt, auf die Befriedigung jenes Bedürfnisses verzichtet wird, welches durch das Gut befriedigt wurde, das man im Tauschwege hingiebt. Welche Bedeutung haben demnach die wirtschaftlichen Güter unter solchen Umständen? Offenbar die, dafs man von der Verfügung über dieselben mit einer Bedürfnisbefriedigung abhängig ist und zwar mit jener, auf die verzichtet werden mufs, wenn einem ein derartiges Gut entgeht und für den Wiedererwerb gesorgt wird. Wenn man z. B. ein Gemälde von Rafael besitzt, und dieses wird durch irgend einen Zufall zerstört, dann ist die neuerliche Beschaffung des Werkes unmöglich. Entgeht mir aber eine Kopie des Gemäldes, dann kann ich mir im Tauschwege Ersatz schaffen. Ich bin also von der Verfügung über das Original mit der Befriedigung jenes Bedürfnisses abhängig, das durch den Besitz des Originals befriedigt wird, von der Verfügung über die Kopie mit jenem Bedürfnisse, das durch das Tauschgut befriedigt wird, welches ich behufs Ersatz hingebe. Das letztere gilt von allen beliebig ersetzlichen Gütern, das erstere von allen unersetzlichen Gütern.

Ob nun aber der Entgang von der einen oder anderen Art sei, in allen Fällen sind die wirtschaftlichen Güter die Bedingungen eines ohne sie zu entbehrenden Nutzens, und mit jedem wirtschaftlichen Gute entgeht uns in unwiederbringlicher Weise ein wirtschaftlicher Vorteil. Güter, von denen dies gilt, haben aus diesem Grunde Wert. Die Zusammenfassung des Wesens des Wertes in einen Satz bei Menger trifft, wie gezeigt, in weitaus den meisten Fällen zu. Sie bedarf einer geringen Vervollständigung, um alle Möglichkeiten zu umfassen.

Dabei ist aber stets an jenen Fall gedacht, dafs Güter

entweder die Bedürfnisse des Besitzers befriedigen oder, wenn dieser blofs Güter einer Art erzeugt, diese sämtlich dazu bestimmt sind, im Tauschwege die Güter zu holen, welche seine Bedürfnisse befriedigen. Die Bedeutung der Güter für den Kaufmann, der über seinen eigenen Bedarf oder ohne eigenen Bedarf kauft, oder für den Grofsproduzenten, der gleichfalls über seine Bedürfnisse hinaus oder ohne ein solches produziert, ist in anderen als den hier erwähnten Umständen begründet.

Die Mängel der älteren, noch jetzt nicht völlig aufgegebenen Wertanalysen sind nach dem Gesagten zur Genüge klar. Teils wurde der Thatbestand des Wertes nicht genau aufgenommen, so z. B. von jenen Autoren, die allen brauchbaren Gütern Wert beilegen, wiewohl offenbar die Nützlichkeit allein nicht Wert schafft, sowie von jenen, die neben die Nützlichkeit noch die Arbeit als Wertquelle setzten, was der Erfahrung widerspricht. Teils besteht der Mangel darin, dafs blofs die Bedingungen des Wertes angegeben werden, aber unerklärt bleibt, weshalb ein Gut, bei dem sich die angegebenen Bedingungen erfüllen, die als Wert bezeichnete Bedeutung erlangt. Das gilt von den Lehren, die an Stelle der Arbeit Schwierigkeit des Erlangens oder Seltenheit setzen. Die Bedingungen des Wertes sind damit allerdings richtig angegeben, allein der Wert ist unerklärt. Es mufs vielmehr festgestellt werden, dafs derartige Güter, falls sie in den Besitz eines Menschen gelangen, Bedingungen eines ohne sie zu entbehrenden Nutzens werden und durch diese ihre Beziehung zum wirtschaftlichen Besitzstande Wert erlangen.

2. Nach diesen Vorbemerkungen kommen wir zur Darstellung der Wertschätzung. Es wurde gesagt, der Mensch fühle sich von den einzelnen Teilquantitäten der wirtschaft-

lichen Güter mit der Befriedigung gewisser Bedürfnisse abhängig. Zunächst nehmen wir an, es entgehe dem einzelnen mit einem Gute die Befriedigung desjenigen Bedürfnisses, welches eben durch dieses Gut befriedigt wird. Da zeigt nun eine genaue, zuerst von Menger gemachte Beobachtung, dafs der Vorrat eines Gutes in der Regel nicht ein Bedürfnis, sondern verschiedene, ihrer Wichtigkeit nach ungleiche Bedürfnisse befriedigt. „Ein isoliert wirtschaftender Landmann“ sagt der genannte Autor „verfügt nach einer reichen Ernte über zweihundert Metzen Korn. Ein Teil hiervon sichert ihm die Erhaltung seines Lebens und jenes seiner Familie bis zur nächsten Ernte, ein anderer die Erhaltung der Gesundheit, ein dritter Teil sichert ihm das Samenkorn für die nächste Saat, einen vierten vermag er zur Erzeugung von Bier, Branntwein und zu anderen Luxuszwecken, einen fünften noch zur Mästung seines Viehes zu verwenden, einige erübrigende Metzen jedoch, die er für andere wichtigere Bedürfnisbefriedigungen nicht mehr verwenden kann, hat er für die Ernährung von Luxustieren bestimmt, um dies Getreide doch irgendwie nutzbar zu machen. Es sind demnach Bedürfnisbefriedigungen von höchst verschiedener Wichtigkeit, in Rücksicht auf welche der Landmann von dem in seinen Händen befindlichen Getreide abhängt.“ Es ist offenbar, dafs, wenn diesem Manne eine der Teilquantitäten entgeht, auf die Befriedigung jenes Bedürfnisses verzichtet werden wird, welches unter allen durch den Vorrat befriedigten Bedürfnissen das unwichtigste ist. Dies gilt allgemein. „Es sind demnach . . . von der Verfügung über eine bestimmte Teilquantität der einer wirtschaftenden Person verfügbaren Gütermenge nur jene der durch die Gesamtquantität noch gesicherten Bedürfnisbefriedigungen abhängig, welche für diese Person die geringste

Bedeutung unter diesen letzteren haben.“ Damit ist die wirtschaftliche Bedeutung je einer beliebigen Teilquantität aus einem Vorrate und deren Wert gegeben. Dieser ist gleich „der Bedeutung, welche die am wenigsten wichtige der durch die Gesamtquantität noch gesicherten und mit einer gleichen Teilquantität herbeizuführenden Bedürfnisbefriedigungen für sie haben“. v. Wieser drückt denselben Gedanken wie Menger aus, wenn er sagt: „Der Wert eines einzelnen Gutes aus einem Vorrat wird durch das Interesse an derjenigen Nutzleistung bestimmt, welche unter den durch den ganzen Vorrat (einschliefslich des fraglichen Stückes) gedeckten Nutzleistungen die mindest wichtige ist.“ Diesen letzten, unwichtigsten Nutzen nennt v. Wieser „Grenznutzen“.

Durch diese wichtigen Beobachtungen wurde zuerst erklärt, warum Güter von hoher Gattungsnützlichkeit geringeren Wert haben als Güter von geringer Gattungsnützlichkeit. In allen Fällen, wo Güter aus gegebenen Vorräten zu schätzen sind, entscheidet über den Wert nicht die höchste, sondern die geringste Nützlichkeit: der Grenznutzen. Diese Thatsache war festzustellen, ehe die Wertschätzung genauer untersucht werden kann.

Bei der Darstellung der Wertschätzung ist der von selbst einleuchtende Satz voranzustellen, dafs dieselben Momente, die Wert schaffen, auch dessen Höhe bestimmen. Es wurde gezeigt, dafs der Wert in der Regel dadurch entsteht, dafs wir von den Gütern mit Bedürfnisbefriedigungen abhängig sind; offenbar schätzen wir nun den Wert um so höher, je wichtiger uns die Bedürfnisse erscheinen, die unbefriedigt blieben, wenn uns das Gut entginge. Im allgemeinen können wir sagen, dafs die Gröfse des wirtschaftlichen Interesses, das uns an die Güter knüpft, die

Höhe des Wertes bestimmen werde. Bevor dies im einzelnen nachgewiesen werden kann, sind noch einige Momente näher zu berühren, die den aufgestellten Satz betreffen.

Es wurde gesagt, dafs dieselben Momente, die Wert schaffen, dessen Höhe bestimmen. „Das Mafs des abhängigen Nutzens“ sagt v. Böhm „ist wirklich und überall auch das Mafs des Güterwertes.“ Es wäre nun zunächst festzustellen, was unter Nutzen zu verstehen sei: schätzt man den Nutzen streng wirtschaftlich, nach richtigen ökonomischen und moralischen Prinzipien, oder ist diese Schätzung bei verschiedenen Menschen verschieden, bald rationell bald irrationell? Im ersteren Falle könnte man von vornherein eine Wertreihe konstruieren, im zweiten Falle müfste man sich damit begnügen, dafs jeder für sich ein bald vorurteilsfreier, bald befangener Richter über den Nutzen ist.

Bei Beantwortung dieser Frage ist zunächst zu erwägen, dafs in der Wissenschaft bisher eine genaue, erfahrungsmäfsige Untersuchung der Aufeinanderfolge der Bedürfnisse fehlt. In Wirklichkeit schafft die individuelle Neigung auf diesem Gebiete eine grofse Mannigfaltigkeit. Das, was man beobachten kann, deutet mehr auf einen Mangel an rationeller Schätzung hin als auf strikte Wirtschaftlichkeit, und die Betrachtung der Preise als Wertausdrücke scheint zu zeigen, dafs man den wenig nützlichen, von einem höheren Standpunkte gleichgültigen Dingen hohen Wert beilegt. Schmuck und Tand aller Art wird teuer bezahlt, feine Kleidungsstücke, die das Bedürfnis nach Bekleidung nicht besser befriedigen als gewöhnliche, erzielen hohe Preise. Gemälde erzielen unter Umständen enorme Preise, ebenso Antiquitäten, auch wenn sie kein ästhetisches Bedürfnis befriedigen. Die seltene Ausgabe eines Buches ist teurer als ein schönerer Neudruck, das schlecht lesbare

Manuskript eines grofsen Werkes kostbarer als das brauchbare Buch u. s. f.

Es ist nicht meine Absicht, hier die Frage der rationellen Schätzung des Nutzens genau zu prüfen. Ich will nur nachweisen, dafs eine eingehende Prüfung zeigt, dafs die Schätzung nicht so irrationell ist, als sie auf den ersten Blick zu sein scheint. Sie gewinnt den Anschein der Willkürlichkeit, weil man gewöhnlich nicht darauf achtet, welche Mengen zur Befriedigung der Bedürfnisse benötigt werden und welche Kreise der Bevölkerung die Schätzung vornehmen.

So ist es beispielsweise unzulässig, die Wertverschiedenheit nach dem ungleichen Preise gleicher Gewichtsmengen zu beurteilen, man mufs vielmehr jene Quantitäten miteinander vergleichen, die zur Befriedigung der bezüglichen Bedürfnisse noch geeignet sind. So befriedigt z. B. ein kleines Stückchen Gold als Schmuckgegenstand ein Bedürfnis durch lange Zeit; das Bedürfnis nach Brot erfordert täglich ein gröfseres Quantum. Das Gold wird bei der Befriedigung nicht verbraucht, das Getreide wird dagegen zerstört. Während jener Zeit, da man das Goldstück besitzt, wird also eine sehr bedeutende Quantität an Getreide verbraucht, und es ist sicher, dafs man zu einem irrigen Resultate gelangt, wenn man das unzerstörbare Goldstück mit dem Tagesbedarfe an Getreide vergleichen wollte.

Noch wichtiger ist aber der Umstand, dafs die Preise von verschiedenen Kreisen der Bevölkerung gebildet werden und dafs deshalb eine Vergleichung derselben leicht zu unrichtigen Ergebnissen führt. Verschiedene Personen schätzen das Geld verschieden, und der gleiche Preis drückt demnach nicht den gleichen Wert aus.

Jeder einzelne, der seine Güter gegen Geld austauscht,

nimmt das Geld nicht, um das in der Münze enthaltene Gold zu besitzen, noch auch, weil er den Wert der Ware mit dem des Goldes vergleicht und das Ergebnis für günstig hält, sondern weil er weifs, welche Güter er für die Münze im Tauschwege erhält, er nimmt die Münze, weil er ihre Kaufkraft kennt und den Austausch seines Gutes gegen die Güter, die er mit der Münze kaufen zu können glaubt, für angemessen erachtet. Er nimmt ferner die Münze, weil er weifs, wieviel Geld er für den Ankauf oder die Produktion des Gutes, das er fortgiebt, aufwenden mufste.

Je geringer nun der Besitz an Geld ist, um so mehr fühlt man sich von jedem einzelnen Geldstücke mit der Befriedigung eines wichtigen Bedürfnisses abhängen, während dessen Wert in dem Mafse sinkt, als sich der Geldvorrat vermehrt. Denn man sieht alsbald, da die Kaufkraft des Geldes bekannt ist, dafs man in Bezug auf die Befriedigung der wichtigeren Bedürfnisse gedeckt ist und dafs man darin eine Einbufse nicht erleidet, wenn man ein Stück oder mehrere Stücke Geldes verliert. Nun werden alle Preise in Geld ausgedrückt, sowohl die Preise der Luxusartikel, welche die kaufen, die das Geld gering schätzen, als die Preise der unentbehrlichen Güter, welche die Unbemittelten kaufen. Je nach dem Vorrate der Güter werden die Preise bald von den letzteren bald von den ersteren gebildet, und wenn man dann die Preise vergleicht, so ergeben sich naturgemäfs enorme Differenzen. Ein Blumenstraufs kostet z. B. doppelt soviel als ein Zentner Getreide, allein viele, die das Getreide kaufen, geben für einen Blumenstraufs nicht einen Kreuzer, und jene wieder, die Blumen kaufen, würden für Getreide viel mehr geben, als sie durch die Marktlage zu geben genötigt sind. Das Preisgebot eines

Käufers, welches 1000 fl. beträgt, braucht auf keine höhere Wertschätzung hinzudeuten als das eines anderen Käufers in der Höhe von 10 fl. Wenn zwei Individuen den Wert der Güter A, B und C in das Verhältnis A = 2B = 3C setzen, der eine 1000 Geldstücke, der andere 2000 Geldstücke hat, so mag der eine für A 300, für B 200, für C 100 Geldstücke geben wollen, der andere für A 600, für B 400, für C 200. Giebt es nun nur 1 A, so wird es der letztere um 600 erstehen, B dagegen, von dem es zwei Exemplare giebt, kostet nur 200, C nur 100, da erscheint A = 6 C. Diese Täuschung entsteht, weil das Tauschmittel von beiden ungleich geschätzt wird. Man vergleicht den Preis der Edelsteine mit dem des Getreides, aber man vergifst, dafs der, welcher Edelsteine kauft, den Wert des Getreides viel höher ansetzt, als der Preis anzeigt, denn für den Preis des Getreides waren die Schätzungen jener weiten Kreise mafsgebend, die, weil sie nur über wenig Geld verfügen, den Wert desselben hoch veranschlagen, für den Preis der Edelsteine jene Kreise, die viel Geld haben und dessen Wert folglich niedrig schätzen. Offenbar vergleicht man dabei inkommensurable Gröfsen. Es wäre anerkannt unrichtig, wenn man sagen würde, in der Nähe reicher Goldbergwerke schätze man Getreide höher als in einem Lande, das tausend Meilen entfernt von diesem Goldbergwerke liegt, weil man für Getreide mehr Gold giebt, denn in Wirklichkeit schätzt man nur das Gold niedriger.

Man nimmt auf diese Umstände zu wenig Rücksicht. Wenn man zur richtigen Einsicht gelangen will, so mufs man sich gegenwärtig halten, dafs in je gröfseren Mengen ein Gut vorhanden ist, um so mehr die Wertschätzung der ärmeren Klassen entscheidet, weil die produzierten Mengen verkauft werden müssen und der Verkauf an die reicheren

Klassen allein nicht möglich ist, da, selbst wenn diese ihre diesbezüglichen Bedürfnisse noch so reichlich befriedigen würden, noch immer ein grofses Quantum verfügbar bliebe. Es wäre z. B. möglich, von der jährlichen Ernte die Hälfte zu einem hohen Preise zu verkaufen, weil viele reichere Konsumenten auch das Doppelte des jetzigen Preises geben würden, ehe sie auf die Befriedigung des diesbezüglichen Bedürfnisses auch nur zum Teile verzichten. Allein es wäre unmöglich, zu diesem hohen Preise das ganze Quantum der Ernte zu verkaufen. Denn der Bedarf an Getreide ist beschränkt und nach Befriedigung des Bedarfes der Reicheren bleibt eben noch eine gewisse Menge zurück. Soll diese verkauft werden, und dies ist unabweislich, dann mufs sich der Preis so stellen, dafs die ärmeren Kreise als Käufer auftreten können.

Nimmt man an, es brauche jedermann 10 Hektoliter Getreide, um die nämlichen Bedürfnisse zu befriedigen, es gebe 100 Hektoliter und 10 Käufer, von denen fünf für je 10 Hektoliter 10 bieten und fünf etwa 7, dann wird sich der Preis auf 7 stellen, denn beim Preise von 10 bliebe die Hälfte des Vorrates unverkauft. Von einem anderen Gute, z. B. Wein, das in geringen Quantitäten vorhanden ist, bedürfte jeder blofs 1 Hektoliter und es würden dafür noch zahlen die ersten fünf Käufer 9, die zweiten fünf Käufer 6; betrüge der Weinvorrat nur 5 Hektoliter, so würden die ersten fünf Käufer die zweiten fünf Käufer aus dem Felde schlagen und der Preis würde sich auf 9 stellen. Nun wäre der Preis des Weines höher als der des Getreides, blofs weil die Wertschätzung verschiedener Käufergruppen entscheidet. Diese Wertschätzung erscheint verschieden, weil sie sich in verschiedenen Geldsummen ausdrückt: in Wirklichkeit werden vielfach nicht die Güter

ungleich geschätzt, sondern die Schätzung des Geldes ist eine verschiedene.

Dadurch erscheinen die Wertdifferenzen gröfser, als sie in Wirklichkeit sind. Berücksichtigt man die hier angeführten Momente, so verliert der Preisstand viel von seinem irrationellen Anscheine: Wenn ein armer Arbeiter die Hälfte seines Wochenlohnes aufwenden würde, um sich den Genufs einer Theatervorstellung zu verschaffen, so wäre dieses höchst unwirtschaftlich; das Gleiche kann nicht ausgesagt werden, wenn auf diesen Zweck der zehnte Teil eines Tagesverdienstes ausgelegt wird.

Endlich ist auch noch zu berücksichtigen, dafs die Frage, ob Luxusbedürfnisse befriedigt werden sollen oder nicht, in der Regel erst dann auftaucht, wenn die dringlichen Bedürfnisse befriedigt sind oder wenn man doch wenigstens ihrer Befriedigung sicher ist. Die Befriedigung der Luxusbedürfnisse kollidiert also in der Regel nicht mit der Befriedigung von dringenden und unabweislichen Bedürfnissen, sondern mit der Sparsamkeit.

3. Bei der Untersuchung der Wertschätzung ist zweckmäfsigerweise zu unterscheiden zwischen der Wertschätzung der Güter, die man besitzt und benützt, und der Güter, die man erwerben will. Die Art der Wertschätzung in beiden Fällen wird klar, wenn man sich vor Augen hält, was der Besitz beziehungsweise der Entgang der Güter für die wirtschaftenden Individuen bedeutet. Betrachten wir zuerst den zweiten Fall, wo es sich um den Erwerb von Gütern und um deren Wertschätzung handelt, so gehen wir der Einfachheit halber von der Voraussetzung aus, die übrigens bei unserer Produktionsweise zutrifft, dafs man von anderen blofs jene Güter erwirbt, die man selbst nicht erzeugen kann, dafs jeder mit der Produktion einer Gattung

von Gütern beschäftigt, eine andere als diese Gattung nicht zu produzieren vermag. Es wird weiter angenommen, dafs Güter aus einem bestimmten Vorrate zu erwerben und zu schätzen sind. Es werden z. B. dem Käufer angeboten 100 Einheiten des Gutes A, 200 Einheiten des Gutes B. u. s. f. Die Frage ist die: wie wird der Wert einer Teilquantität aus diesen Vorräten geschätzt? Die Antwort lautet: die Schätzung erfolgt nach dem Nutzen beziehungsweise Grenznutzen der einzelnen Teilquantitäten; man fragt sich, mit welchem Bedürfnisse man von der Verfügung über eine Teilquantität aus solchen Vorräten abhängig ist, und je nach der diesem Bedürfnisse beigelegten Wichtigkeit wird der Wert höher oder niedriger veranschlagt werden. Es handle sich z. B. um 100 Zentn. Weizen. Der Kaufswerber weifs, welche Bedürfnisse er mit diesem Quantum zu befriedigen vermag, wieviel Weizen zur Befriedigung je eines dieser Bedürfnisse erfordert wird. Nehmen wir an, es wären 10 Bedürfnisse, jedes erfordere zu seiner Befriedigung 10 Zentn., so ist der Betreffende von 10 Zentn. Weizen mit dem unwichtigsten unter diesen zehn Bedürfnissen abhängig, und der Wert von 10 Zentn. Weizen richtet sich nach der Bedeutung, welche diesem (unwichtigsten) Bedürfnisse beigelegt wird. Beträgt der Vorrat nur 50 Zentn., so werden blofs die fünf wichtigsten (durch Weizen zu befriedigenden) Bedürfnisse in Frage kommen. Offenbar ist das unwichtigste unter diesen fünf Bedürfnissen wichtiger als das unwichtigste unter den zehn Bedürfnissen, und man wird für eine aus fünf Teilquantitäten, also 10 Zentn. bei einem Gesamtvorrate von 50 event. mehr geben als für 10 bei einem Gesamtvorrate von 100.

Die Schätzung des Wertes der zu erwerbenden Güter richtet sich also nach dem geringsten Nutzen, den eine

Teilquantität aus einem gegebenen Vorrate bietet: der Wert steigt, wenn der Vorrat sinkt, und umgekehrt, weil der Grenznutzen steigt und im anderen Falle sinkt. Die Wertschätzung, die jeder vor dem Kaufe anstellt, zeigt, was man äufsersten Falls für eine Teilquantität aus einem gegebenen Vorrate geben würde; was man wirklich dafür geben mufs, ist der Preis.

Die Wertschätzung bleibt unverändert, auch nachdem der Vorrat in den Besitz des Kaufswerbers übergegangen ist, allein es setzt sich an ihre Seite eine zweite sekundäre Schätzung. Dies führt uns zur Wertschätzung der Güter, die man besitzt.

Nehmen wir den Fall, es werde mir ein Exemplar der Werke Gœthes zum Kaufe angeboten. Ich werde nun zunächst den Wert dieser Bände für mich schätzen und beispielsweise zu dem Ergebnisse gelangen, dafs ich dafür 100 irgend eines Wertmafses gebe. Die Werke eines anderen Dichters, die mir gleichfalls zum Kaufe angeboten werden, schätze ich, da sie minder gut sind, auf 50. Die Unterhandlungen mit den Verkäufern zeigen mir nun, dafs ich die Werke Gœthes, gleichgültig aus welchem Grunde, um 30 erhalten kann; die Werke des anderen Dichters sind vergriffen, ich mufs dafür 50 geben. Beide Werke sind in meinen Besitz übergegangen, und es entsteht nun die Frage: wie werde ich sie schätzen? Ich bin von dem Besitze derselben mit verschiedenen wirtschaftlichen Interessen abhängig: wenn mir die Werke Gœthes entgehen, so kann ich mir sofort um 30 (so nehme ich nach meiner Erfahrung an) Ersatz schaffen, und ich bin von der Verfügung über dieselben nicht mit dem Bedürfnisse abhängig, das Gœthes Werke befriedigen, sondern mit jenem, das ich sonst mit den 30 des Wertmafses befriedigt haben würde. Entgeht

mir dagegen das einzige und unersetzliche Exemplar der Werke des anderen Dichters, so mufs ich auf die Befriedigung des Bedürfnisses verzichten, das ich mit diesem Exemplar befriedigt habe.

Diese verschiedene Abhängigkeit von den Gütern, je nachdem diese ersetzlich oder unersetzlich sind, habe ich bereits oben erwähnt. Gewöhnlich sind die Güter zu ersetzen, wenn man geneigt ist, den entsprechenden Preis aufzuopfern. In Zeiten regelmäfsig fortgesetzter Produktion kennt man den Preis der Güter wenigstens annähernd, und nichts ist einleuchtender, als dafs jeder die Güter, die er besitzt und die im Falle des Entganges beliebig ersetzt werden können, nach dem Preise schätzt, den man aus Anlafs eines Wiedererwerbes auf dem Wege des Tausches aufopfern zu müssen erwartet. Nicht nach ihrer Entbehrlichkeit und Unentbehrlichkeit, nach höherem oder niedrigerem Nutzen, sondern nach dem mutmafslichen Preise achtet man die im Tauschwege erworbenen Güter, wobei der mutmafsliche Preis nach dem wirklich bezahlten Preise bemessen wird. Daher erklärt sich auch, dafs man im Falle eines zweiten Erwerbes ungern mehr giebt, als man beim ersten Erwerbe gab, und sich auf die früheren Preise beruft. Soll ich also eines der beiden Werke abtreten, so werde ich in dem einen Falle 30 begehren, in dem anderen 50. Überhaupt verlangt man für durch neuen Kauf beliebig ersetzbare Güter nicht mehr als den Preis, den man selbst gezahlt hat. Die Schätzung der Güter nach dem Preise ist auch völlig rationell, denn man achtet die Güter, die man besitzt, nach dem Opfer, das man bringen zu müssen glaubt, um sie wieder zu erwerben. Wenn ich eine Eintrittskarte ins Theater, die ich um zwei Gulden erworben habe, verliere, so mufs ich nicht notwendig auf

das Vergnügen ins Theater zu gehen verzichten, ich kann ein Ersatzexemplar kaufen. Ich schätze die Karte nach dem Opfer, das ich behufs neuerlichen Erwerbes bringen mufs. Ist dagegen das Theater ausverkauft, die Möglichkeit der Beschaffung eines Ersatzexemplares verschlossen, dann entgeht mir mit der Karte die Befriedigung des Bedürfnisses selbst.

Diese Schätzung der beliebig ersetzlichen Güter nach dem mutmafslichen Preise setzt die Preise bereits voraus. Nach dem Preise kann ich die von mir im Tauschwege erworbenen Güter nur dann schätzen, wenn die Preise bereits gebildet sind und wenn ich sie kenne. Allein offenbar entstehen die Preise selbst aus Wertschätzungen, und es mufs vor der Schätzung der Güter nach dem Preise eine Schätzung geben, der die Preise ihren derzeitigen Stand verdanken. Nachdem es sich nun nicht darum handelt, die von den Preisen abgezogene Schätzung der Güter darzustellen, sondern die Bildung der Preise zu erklären, so mufs auf die erste und ursprünglichste Schätzung der Güter zurückgegangen werden, und diesfalls nun haben wir festgestellt, dafs anfänglich alle beliebig im Tauschwege zu ersetzenden Güter von dem Kaufswerber nach ihrem eigenen Nutzen oder Grenznutzen geschätzt werden. Der Wert eines in unserem Besitze befindlichen derartigen Gutes beruht darauf, dafs man von der Verfügung über dasselbe mit der Befriedigung eines Bedürfnisses abhängig ist, mit jener, die durch das Opfer des Wiedererwerbes entfiele. Die Frage, um die es sich nun allein handelt, ist: wonach bemifst jeder einzelne das Opfer, das er zum Behufe des Wiedererwerbes zu bringen entschlossen ist? und die Antwort lautet: nach dem Nutzen beziehungsweise Grenznutzen der zu erwerbenden Güter.

Das hindert nicht, dafs jeder bei jedem Kaufe um den Preis kämpft. Jeder erinnert sich an die früher gezahlten Preise und wünscht nicht über dieselben hinauszugehen. Wenn ich, um bei dem oben gewählten Beispiele zu verbleiben, meine verlorene Theaterkarte ersetzen will und mich deshalb mit einer Person in Verbindung setze, die eine Karte besitzt, so werde ich vielleicht gesonnen sein, das Vergnügen im Theater zu sein noch mit einem Opfer von 10 Gulden zu erkaufen. Allein trotzdem werde ich, da die Karte an der Kasse 2 Gulden kostet, diesen Preis festzuhalten suchen.

Da diese Frage sehr wichtig ist, so wird eine genauere Behandlung derselben angezeigt sein. Ich halte mich, um die hier ausgesprochenen Gedanken noch klarer zu machen, an ein Beispiel, das v. Böhm angeführt hat, aus dem er aber, wie mir scheint, nicht die richtigen Folgerungen ableitet.

Es werde jemandem sein einziger Winterrock gestohlen. „Bin ich wohlhabend, so werde ich wahrscheinlich die 40 fl., die der neue Winterrock etwa kosten mag, aus meinem Kassavorrate entnehmen und aus der geschmälerten Kasse sodann eine Luxusausgabe weniger bestreiten können. Bin ich nicht wohlhabend, aber auch nicht dürftig, so wird der Kassaausfall durch allerlei Einschränkungen eingebracht werden müssen, die an den Haushaltungsausgaben durch ein paar Monate vorgenommen werden. Bin ich so dürftig, dafs ich den Kaufpreis in barem Gelde weder besitze noch durch Ersparungen aus meinem monatlichen Einkommen erübrigen kann, so werde ich leichter entbehrliche Gegenstände meines Hausrates verkaufen oder verpfänden müssen. Bin ich endlich so arm, dafs ich auch in allen anderen Bedürfnisgattungen nur noch die allerwichtigsten konkreten Bedürfnisse decken kann — nun, dann kann

ich auch den Ausfall nicht auf andere Bedürfnisgattungen wälzen und mufs mich schlecht und recht ohne Winterrock behelfen. Denkt man sich recht lebendig in die Lage des Winterrockbesitzers hinein und fragt man sich, was für seine Wohlfahrt davon abhängt, ob ihm der Winterrock gestohlen wird oder nicht, so wird man finden im ersten Fall: die Vornahme einer Luxusausgabe; im zweiten Fall: die Vornahme kleiner Einschränkungen im Haushalt; im dritten Fall: die Entbehrung des Nutzens der verkauften oder verpfändeten Güterstücke; im vierten Fall: der wirksame Schutz der Gesundheit. Nur im letzten Fall wird also der Wert des Winterrockes bestimmt durch den unmittelbaren Grenznutzen der eigenen Gattung in allen anderen drei Fällen durch den Grenznutzen fremder Güter und Bedürfnisgattungen[1])“.

v. Böhm meint also, dafs der Winterrock blofs im letzten Falle nach seinem eigenen Nutzen geschätzt werde, in den anderen Fällen nach seinem Preise. Er fügt bei, dafs dasselbe von der Mehrheit der subjektiven Wertschätzungen gelte. „Namentlich schätzen wir uns unentbehrliche Güter fast nie nach dem direkten, sondern fast immer nach dem Substitutionsnutzen.“

Mir scheint hier der wirkliche Sachverhalt nicht ganz richtig wiedergegeben zu sein. Zunächst ist zu betonen, dafs der Winterrock als beliebig ersetzliches Gut Wert besitzt, weil uns mit dem Winterrock die Befriedigung desjenigen Bedürfnisses entgeht, das mit dem Gegenstande befriedigt wird, den wir aufopfern zu müssen glauben, wenn wir ein Ersatzexemplar anschaffen. Das zu bringende Opfer erscheint verschiedenen Personen je nach

[1]) Grundzüge etc. p. 38 f.

ihrer ungleichen Vermögenslage ungleich grofs, und wenn es unverhältnismäfsig grofs ist (im letzten Falle), dann ist die Sachlage so, wie wenn das Gut unersetzlich wäre: man ist von dem Besitze des Gutes mit jenem Bedürfnisse abhängig, das mit dem Gute selbst befriedigt wird.

Ist das Opfer bekannt, das man behufs Wiedererwerbes des Winterrockes bringen mufs, hat also das Gut bereits seinen Preis, dann wird die sekundäre Schätzung nach dem Preise eintreten, und man wird den Rock hoch oder niedrig schätzen, je nachdem man 40 Gulden nach eigener Vermögenslage hoch oder niedrig schätzt. Dasselbe gilt, wie erwähnt, von allen ersetzlichen Gütern, von den unentbehrlichen sowohl wie von den entbehrlichen.

Anders lautet aber die Frage, um deren Beantwortung es sich in erster Reihe handelt: man will wissen, wie sich der Preis des Rockes gebildet hat. Man antwortet (und auch v. Böhm acceptiert dies): der Preis wächst aus den Wertschätzungen heraus. Ist das richtig, dann kann offenbar nicht von einer Schätzung nach dem „Substitutionsnutzen“ die Rede sein, da der Preis als noch nicht existent angenommen ist, sondern nur von der primären Schätzung nach dem Nutzen oder Grenznutzen. Alle Personen, die einen Rock brauchen, stellen bei sich fest, was sie dafür, mit Rücksicht auf den Nutzen oder Grenznutzen noch geben, alle, die einen Rock zu verkaufen haben, was sie dafür noch nehmen, und dann bildet sich der Preis. Oder mit anderen Worten: wenn die im Tauschwege beliebig zu ersetzenden Güter Wert dadurch erhalten, dafs von ihrem Besitze die Befriedigung desjenigen Bedürfnisses abhängt, das mit jenem Gute befriedigt wird, welches im Falle eines Wiedererwerbes aufgeopfert werden müfste, so wird das zu

bringende Opfer nach dem Nutzen oder Grenznutzen des erstgenannten Gutes bemessen.

Im zweiten Abschnitt seiner genannten Arbeit hat v. Böhm die richtige Ansicht vertreten, dafs der Preis sich aus der primären Wertschätzung nach dem Grenznutzen bildet[1]).

Es ist nun die zweite Frage zu entscheiden: wie man ein Gut schätzt, das man einem anderen im Tauschwege überlassen soll. Hier mufs man unterscheiden, erstens Güter, die durch Ersatzexemplare entweder überhaupt nicht zu supplieren sind oder deren Ersetzung mit unverhältnismäfsigen Opfern verbunden ist; zweitens beliebig ersetzliche Güter, die der Verkaufswerber selbst nicht produziert, und drittens beliebig durch die Arbeit des Verkaufswerbers zu ersetzende Güter.

Was zunächst die unersetzbaren Güter anlangt, so ist der Verkaufswerber von der Verfügung über dieselben mit jenem Bedürfnisse abhängig, welches durch diese Güter befriedigt wird, und er schätzt sie nach der diesem Bedürfnisse beigelegten Bedeutung. Die Mühe des ursprünglichen Erwerbes bleibt als zufälliges Moment gänzlich aufser Betracht. Wenn ich z. B. täglich 1 A brauche, dieses A ein sehr dringendes Bedürfnis befriedigt, und ich täglich nur 1 A mit der Arbeit einer Stunde zu produzieren vermag, so werde ich dieses A nicht nach der aufgewendeten Arbeit schätzen, sondern nach dem Bedürfnisse, mit dem ich von A abhängig bin. Es handle sich beispielsweise um Trinkwasser, es sei nicht möglich, täglich mehr zu erhalten, als man selbst dringend benötigt. Wenn auch die Arbeit einer Stunde genügt, um diesen Vorrat zu beschaffen, so wird derselbe doch nach der Wichtigkeit des Bedürfnisses geschätzt,

[1]) l. c. p. 515 ff.

mit dessen Befriedigung man von dem Wasservorrate abhängig ist. Dies bedarf weiter keiner Erläuterung.

Die Schätzung jener Güter, die der Verkaufswerber selbst nicht zu produzieren vermag, wohl aber im Tauschwege jederzeit beliebig erwerben kann, wurde bereits dargestellt. Nachdem sie beliebig erhältlich sind, so fühlt man sich von der Verfügung über dieselben mit jenem Bedürfnisse abhängig, welches durch den Preis, den man dafür zahlen zu müssen erwartet, befriedigt wird. Man wird demnach, falls es sich darum handelt, ein solches Gut fortzugeben, blofs auf das Opfer sehen, das der Wiedererwerb verursachen dürfte. Wenn ich ein marktgängiges Gut, etwa Getreide, um den Preis von 100 erworben habe und annehme, dafs ich weitere Quantitäten an Getreide zum gleichen Preise erhalten kann, dann werde ich, falls mir der Verkauf meines Vorrates zugemutet wird, kaum mehr als 100 verlangen können. Denn mit dem Entgange des Getreides entgehen mir 100, die ich behufs Wiedererwerbes aufopfern mufs, und wenn ich diese 100 für mein Getreide erhalte, dann ist meine wirtschaftliche Situation unverändert. Der Umstand, dafs die Preise der Güter teils bekannt sind, teils jeden Augenblick festgestellt werden können, erleichtert diese Art der Schätzung um ein Bedeutendes. Sie ist jedoch selten genug. Man erwirbt die Gebrauchsgüter, um sie zu behalten, nicht aber, um sie wieder fortzugeben, und man wird demnach nicht oft in die Lage kommen, diese Schätzung anzuwenden.

Der Hauptfall ist vielmehr der an dritter Stelle genannte, wo man Güter fortgeben und schätzen soll, die man selbst erzeugt hat und durch Wiederholung der Arbeit wieder erzeugen kann. Es wird dabei von der Voraussetzung ausgegangen, dafs der Produzent die von ihm erzeugten Güter selbst zu gebrauchen gedenkt, dafs sie also

für ihn die Bedeutung von Gebrauchsgütern haben. Nehmen wir, um die Wertschätzung in diesem Falle zu verstehen, das frühere Beispiel, dafs jemand durch zwölfstündige Arbeit zwölf Güter A bis M jedes in einer Stunde erzeugt; wie wird jedes einzelne dieser Güter geschätzt werden? Die Antwort lautet: nach dem Bedürfnisse, das unbefriedigt bleibt, falls das Gut dem Besitzer entgeht. Gedenkt der Besitzer, der A fortgiebt, ein zweites A zu erzeugen, dann entgeht ihm, wie gezeigt wurde, das Gut M, und A wird in diesem Falle nach der Bedeutung des durch M befriedigten Bedürfnisses geschätzt. Verzichtet der Besitzer auf die Ersetzung von A durch ein zweites A, so entgeht ihm die Befriedigung des durch A zu befriedigenden Bedürfnisses. Hat der Besitzer freie Zeit und unbeschäftigte Arbeitskraft, kann er ein zweites A beschaffen, ohne auf die Befriedigung irgend eines Bedürfnisses zu verzichten, dann wird A dadurch Wert haben, dafs sein Besitz die Wiederholung einer Arbeit erspart, und je nach der Gröfse dieser Arbeit wird A geschätzt werden.

Auch hier haben wir die erste und ursprüngliche Schätzung der Güter vor Augen, nicht die sekundäre nach dem Preise. Denn offenbar wird jeder die von ihm selbst erzeugten Güter nach dem mutmafslichen Preise schätzen — nachdem sich einmal Preise herausgebildet haben — und, sofern ein Ersatz im Tauschwege möglich ist, nach dem hierbei zu zahlenden Preise das bemessen, was er selbst als Preis zu begehren vermag. Allein wie bereits erwähnt, handelt es sich bei dieser Untersuchung zunächst um die der Preisbildung vorausgehenden ursprünglichen Schätzungen.

Die Arbeit, die man aufwenden mufs, um ein Gut zu produzieren, ist jeweilig bestimmt, allein die Vergleichung der Befriedigung, die man aus dem Gebrauche eines Gutes

schöpft, mit der Unannehmlichkeit der Arbeit entscheidet darüber, ob die Produktionsarbeit geleistet werden soll und wie viele Exemplare eines Gutes zu erwerben sind. Nimmt man an, die Erzeugung von A koste die Arbeit einer Stunde und es könnten durch Aufwendung von einstündigen Arbeitsleistungen beliebig viele A erzeugt werden, so wird die Frage, ob A erzeugt werden soll, davon abhängen, was die Vergleichung der Bedürfnisbefriedigung und der Unannehmlichkeit der einstündigen Arbeit ergiebt. Wäre man geneigt für das erste A selbst noch eine dreistündige Arbeitsleistung auf sich zu nehmen, dann wird man nicht zögern, A durch einstündige Arbeit zu erwerben; das zweite A ist nach unserer Annahme minder nützlich als das erste A, und man wäre geneigt, um es zu erwerben, noch eine $1^1/_2$ stündige Arbeit auf sich zu nehmen: demgemäfs wird auch das zweite A erzeugt werden. Das dritte A befriedigt ein so unwichtiges Bedürfnis, dafs man höchstens eine halbstündige Arbeit aufopfern möchte, um es zu erwerben; da nun die Erwerbung des dritten A eine einstündige Arbeit erfordert, so werden blofs zwei A erworben werden. Der Grenznutzen bestimmt also den Umfang der Erwerbung.

4. Wir haben uns bisher mit der Wertschätzung jener Güter beschäftigt, die den Menschen als Gebrauchsgüter unmittelbar nützlich sind. Sie bilden nur einen Teil der Gesamtheit der Güter, es giebt neben ihnen Güter, die zur Produktion und nicht zum Gebrauche dienen, überdies sind die meisten Gebrauchsgüter als zweckmäfsig geformter Rohstoff anzusehen, der Rohstoff selbst aber ist unmittelbar nicht zu gebrauchen. Es ist demnach jetzt die Frage zu untersuchen, nach welchen Grundsätzen der Wert dieser Güter höherer Ordnung geschätzt wird.

Diesbezüglich ist in erster Reihe festzustellen, dafs alle

Güter höherer Ordnung nur deshalb Wert besitzen, weil sie zur Hervorbringung der Güter erster Ordnung dienen. Dafs der Weizenacker, der Pflug, die Wirtschaftsgeräte des Bauers, die Lohnarbeit, die er hält, der Weizen, die Mühle mit allem Zugehör, das Mehl, die Geräte des Bäckers nur deshalb Wert besitzen, weil sie das Gebrauchsgut Brot zu stande bringen, kann als eine von selbst einleuchtende Wahrheit bezeichnet werden. Sie wurde über der Lehre, dafs die Produktionskosten den Wert bestimmen, nahezu vergessen und es ist ein Verdienst C. Mengers, sie wieder zur Geltung gebracht zu haben.

Eine andere Frage ist das Mafs des den Gütern höherer Ordnung beigelegten Wertes. Auch diesbezüglich kann ein von selbst einleuchtender Satz vorangestellt werden, dafs der Wert des Gutes erster Ordnung zeigt, welche Grenzen der Wert der Güter höherer Ordnung nicht überschreiten könne, oder dafs er zeigt, welche Aufwendungen für die Güter höherer Ordnung überhaupt zulässig sind. Wenn man feststellt, dafs die Wohnungen eines Hauses an einer bestimmten Stelle der Stadt um 20 000 Fl. vermietet werden können, dafs davon Steuern und Erhaltungskosten in der Höhe von 5000 Fl. abzuziehen sind, also ein Reinerträgnis von 15 000 Fl. erübrigt, welches den Aufwand eines Kapitals von 300 000 Fl. wirtschaftlich ratsam erscheinen läfst, dann ist damit gegeben, dafs die Kosten des Hauses 300 000 Fl. nicht überschreiten, dafs also alle Güter höherer Ordnung, die vereinigt werden müssen, um ein Haus entstehen zu lassen, nur 300 000 Fl. absorbieren dürfen.

Um den Zusammenhang zwischen dem Werte der Güter erster Ordnung und dem der Güter höherer Ordnung im einzelnen nachzuweisen, nehmen wir zunächst einen einfachen Fall; es sei ein Rohstoff gegeben, aus dem nur eine

Art von Gütern erzeugt werden könne. Nach den uns bereits bekannten Gesetzen der Wertschätzung wird das Produkt von dem Käufer um so niedriger geschätzt werden, je mehr derartige Produkte ihm zur Verfügung stehen. Ist nun ein bestimmtes Quantum an Rohstoff vorhanden, so berechnet der Käufer, wie viele Güter erster Ordnung er daraus erzeugen könne; ist dies festgestellt, so schätzt der Käufer eine Teilquantität des Rohstoffes nach dem unwichtigsten Bedürfnisse, das er mit den aus dem Rohstoffe zu erzeugenden Produkten zu befriedigen im stande ist. Nimmt man einen anderen Fall, dafs aus einem Rohstoffe verschiedene Arten von Gütern erzeugt werden können, so wird sich der nämliche Grundsatz bewähren. Der Käufer erwägt, welche wirtschaftlichste Verwendung des Rohstoffes möglich ist, und kommt zum Ergebnisse, dafs aus demselben 20 verschiedene Güter zu erzeugen sind. Jenes Gut, welches die mindeste Nützlichkeit für den Käufer besitzt, ist für den Wert des Rohstoffes mafsgebend. Stellt man also, allerdings entgegen aller Erfahrung, einander gegenüber Güter erster Ordnung e i n e r Art oder verschiedener Art, und ein Quantum an Rohstoff, aus dem diese Güter ohne Mitwirkung eines anderen Gutes höherer Ordnung entstehen, so wird der Wert des Gutes höherer Ordnung bestimmt durch den Wert des am wenigsten nützlichen der aus diesem Rohstoff wirtschaftlicherweise zu erzeugenden Güter.

Dieser Fall ist, wie bemerkt, fast ganz unpraktisch, da es nur äufserst selten vorkommt, dafs ein Gut erster Ordnung ohne menschliches Hinzuthun, etwa durch einen Naturprozefs, aus e i n e m Gute höherer Ordnung hervorgeht. So wird man die unreife Frucht auf dem Halme schätzen, so das gährende noch ungeniefsbare Getränk u. s. f. Das heifst:

der Wert des Gutes erster Ordnung wird den Wert des Gutes zweiter Ordnung bestimmen.

Betrachtet man jene Fälle, die eigentlich die gewöhnlichen sind, wo ein Gut erster Ordnung aus mehreren Gütern höherer Ordnung hervorgeht und, wie man es populär ausdrückt, durch das Zusammenwirken von Kapital und Arbeit entsteht, so findet man, dafs sich dieser Satz nicht mehr anwenden läfst, und zwar aus zwei Gründen. Der erste ist die Unmöglichkeit, den Wert des Gutes erster Ordnung auf die Güter höherer Ordnung zu verteilen. Wir sahen, der Wert der Wohnungen bestimmt den Umfang des Aufwandes an Gütern höherer Ordnung, die zusammen ein Haus ausmachen. Wie will man den Kapitalaufwand auf Grundstück, Ziegel, Holz, Eisen, Mörtel, Schiefer und Arbeit verteilen, die man verbinden mufs, um ein Haus zu schaffen? Wie soll der Schuster den Wert der Schuhe auf Leder, Zwirn und Arbeit verteilen, die er zusammenfügt, um einen Schuh zu stande zu bringen? Nehmen wir an, es wäre einem Zuckerfabrikanten gelungen, von dem Werte des Zuckers einen entsprechenden Teil der verarbeiteten Rübe zuzuweisen, wie soll der Rübenbauer diesen Wert auf seinen Boden, Ackergeräte, Vieh, Dünger und Arbeit verteilen? Das ist ganz unmöglich, weil sich die Anteile an der Produktion, da alle Güter höherer Ordnung unentbehrlich waren, nicht feststellen lassen.

Dazu kommt ein zweiter Umstand. Die Güter höherer Ordnung sind vor dem Gute erster Ordnung da, ihr Preis ist nach dem mutmafslichen Preise der letzteren festgestellt und bezahlt, bevor der Wert des Gutes erster Ordnung genau bestimmt und sein Preis gebildet ist. Ergiebt sich nun, dafs das Gut erster Ordnung den erwarteten Wert nicht hat und den mutmafslichen Preis nicht erzielt, dann

wird vor Wiederholung der Produktion auf den Preis der Güter höherer Ordnung gedrückt werden und man wird die Erzeuger dieser gleichfalls erst zu erzeugenden Güter zu bestimmen trachten, diese billiger abzugeben. Sinkt also z. B. der Wert und Preis des Zuckers, so wird der Fabrikant bei Abschlufs seiner Kontrakte wegen Lieferung von Rübe und Kohle den Preis herabzudrücken versuchen. Aus Gründen, die wir sofort besprechen werden, hat dieser Druck auf den Preis der Güter höherer Ordnung seine Grenzen, und wir können demnach annehmen, dafs diese Grenzen bereits erreicht sind. Was wird in diesem Falle geschehen?

Weshalb der Druck auf die Preise der Güter höherer Ordnung Grenzen haben mufs, wird klar, wenn man erwägt, dafs sowohl die Arbeit als auch die Kapitalnutzung sich in einer doppelten Ansicht zeigen. Die Arbeit ist vom Standpunkte des Unternehmers Produktionsmittel, also Gut höherer Ordnung; für den Arbeiter ist die Arbeit ein Opfer, ihre Hingabe mit der eines Gebrauchsgutes in dem Sinne zu vergleichen, dafs man bei Hingabe dieses letzteren auf ein Bedürfnis verzichtet, die Nichthingabe der ersteren selbst ein Bedürfnis ist. Davon abgesehen, erfordert die Arbeitsleistung doch in der Regel zum mindesten die Erhaltung des Arbeiters, sie kostet also eine bestimmte Menge an Gütern. Ähnlich ist es mit der Nutzung des Kapitals. Indem man auf die Umwandlung des Geldkapitals in Gebrauchsgüter oder auf eine sichere Anlage verzichtet und es in den Produktionsprozefs einführt, bringt man ein Opfer, das man in bestimmter Höhe schätzt. Man braucht die Güter höherer Ordnung nicht in Bewegung zu setzen, aber wenn man es thut, so mufs man die gekennzeichneten Minima für Arbeit und Kapitalzins zahlen.

Erwägt man nun, dafs in der Rohproduktion, die die Grundlage der anderen Produktionen bildet, der Faktor Arbeit überwiegt, so gelangt man zunächst für die Rohprodukte (immer bei einem bestimmten Umfange der Produktion) zu einem festen Kostensatze, der dann für die aus den Rohprodukten erzeugten übrigen Güter höherer Ordnung mafsgebend wird. Die Arbeit, die diese Rohprodukte verarbeitet, hat auch ihren festen Minimalsatz u. s. f.

Hält man die angeführten Umstände zusammen, so ergeben sich folgende Sätze: Wenn das Gut erster Ordnung aus einem einzigen Gute höherer Ordnung hervorgeht, so bestimmt es dessen Wert und Preis. Wenn das Gut erster Ordnung aus mehreren Gütern höherer Ordnung hervorgeht und diese letzteren bereits vorrätig sind, so bestimmt der Wert und Preis des Gutes erster Ordnung die Summe der Werte und Preise der Güter höherer Ordnung, allein nicht den Wert und Preis jedes einzelnen derselben. Die Übereinstimmung zwischen Wert und Preis des Produktes und der Produktivgüter wird in diesem Falle durch Adjustierung der überkommenen Preise der letzteren bewirkt. Sind die Güter höherer Ordnung erst noch zu erzeugen, dann ist diese Adjustierung nur bis zu einer gewissen Grenze möglich, nur soweit, als es die Existenzbedingungen der Güter höherer Ordnung zulassen. Das heifst: ein gegebenes Minimum an Arbeitslohn und Kapitalgewinn mufs noch gezahlt werden. Ergiebt sich, dafs der Wert von A bei einer Produktion von 10 A den Aufwand an Gütern höherer Ordnung selbst zu diesen Minimalsätzen nicht zuläfst, dann mufs, da ein weiterer Druck auf die Güter höherer Ordnung nicht möglich ist, entweder der Wert des Gutes erster Ordnung adjustiert werden, man produziert statt 10 A 9 A, wodurch der Wert eines A steigt und die

Möglichkeit geboten ist, die Güter höherer Ordnung zu produzieren, oder es wird die Produktion eingestellt.

Wie man sieht, besteht demnach zwischen Gütern erster und höherer Ordnung mit Bezug auf Wert und Preis eine Wechselwirkung. Der Wert der Güter erster Ordnung bestimmt in allen Fällen die Summe der an Gütern höherer Ordnung aufzuwendenden Werte; die Existenzbedingungen der Güter höherer Ordnung können bewirken, dafs der Wert der Güter erster Ordnung entsprechend adjustiert wird. Auch ist es sicher, dafs, wenn die Existenzbedingungen der Güter höherer Ordnung derart verändert werden, dafs sich die Hervorbringung wesentlich erleichtert, der Wert der Güter erster Ordnung affiziert werden mufs.

Der Wert der Güter erster Ordnung bestimmt also den Umfang des Aufwandes an Gütern höherer Ordnung, das heifst: wenn 10 A produziert werden sollen, kann ein verhältnismäfsig gröfserer Aufwand an Gütern höherer Ordnung behufs Hervorbringung von A stattfinden, als wenn 20 A produziert werden sollen, weil A bei der Produktion von 20 billiger ist, als bei der Produktion von 10. Wie viele A produziert werden können, ob 10 oder 20, dies hängt doch auch von den Existenzbedingungen der Güter höherer Ordnung ab, indem man nur dann produzieren kann, wenn der Arbeit und dem Kapital ihre Minimalquoten gesichert sind. Dafs aber die Güter ihre eigenen Existenzbedingungen haben, wird durch die Erfahrung genügend erwiesen. Wie wäre es sonst zu erklären, dafs die Produktionen sich nicht mafslos ausdehnen, dafs es unbearbeitete Kohlen- und Erzgruben, unbebauten Grund und Boden und unbeschäftigte Arbeit giebt? Die Ursache liegt darin, dafs die Minimalkosten der Bearbeitung dieser Gruben und Felder so grofs sind, dafs sie durch den mutmafs-

lichen Preis nicht gedeckt werden. Dies wäre aber unmöglich, wenn die Kosten in allen Fällen durch die Güter erster Ordnung bestimmt werden könnten und wenn es keine Grenzen für den Druck, der auf die Güter höherer Ordnung ausgeübt wird, gäbe.

In dieser Weise hängen Wert und Preise der Güter erster und höherer Ordnung zusammen. Man ist auf dieses Gebiet erst wieder durch die Untersuchungen Mengers aufmerksam geworden, und die Lehre weist noch viele Lücken auf. Das Studium der Thatsachen könnte hier besonders viele bisher unbekannte oder unbeachtete Verknüpfungen zeigen, namentlich wäre es wichtig festzustellen, in welcher Weise das Sinken des Wertes und Preises der Güter erster Ordnung auf die einzelnen Güter höherer Ordnung drückt und in welchem Mafse sich die Preise der letzteren heben, wenn die Preise der Güter erster Ordnung wieder steigen.

Nach C. Menger hat sich Wieser[1]) mit dieser Frage eingehend beschäftigt. Von seinen geistvollen Ausführungen interessiert uns hier namentlich der Teil, welcher den Wert zusammenwirkender Produktionsfaktoren behandelt. Es wird darin die Ansicht vertreten, dafs der Wert des Produktes die Grundlage des Wertes der Produktionsfaktoren bildet, was ganz richtig ist, und sohin die Frage aufgeworfen, wie der erstere Wert auf die einzelnen Produktionsfaktoren aufzuteilen sei. Der Autor verkennt nicht, dafs die Aufteilung undurchführbar ist, hält aber eine wirtschaftliche Zurechnung für möglich, indem wohl festgestellt werden könne, „der Mitwirkung welches produktiven Faktors die Steigerung des Ertrages" der Unternehmung zu danken sei. Es wird dann weiter ausgeführt, dafs wenn

[1]) l. c. p. 139 ff.

auch die grofsen Gruppen der Produktionsfaktoren komplementär sind, doch die einzelnen Bruchteile der Gütervorräte, wenn sie ausfallen, blofs Verminderungen des Ertrages bewirken. Diese Verminderung sei festzustellen und so erhalte jede kleinste wirtschaftlich noch beachtete Teilmenge eine Quote produktiver Leistung, die man mit dem Worte „produktiver Grenzbeitrag“ bezeichnen könne. Nach dieser Leistung bestimme sich der Grenznutzen der Produktivgütereinheit und dieser Grenznutzen werde die Grundlage des Wertes aller Einheiten des Produktivgutes. Endlich wird beigefügt: „Den den einzelnen Produktionen spezifisch angehörigen Produktivfaktoren wird der Rest des Ertrages zugerechnet, der nach Abzug der Quoten aller Zusatzgüter erübrigt.“

Es ist ersichtlich, dafs diese scharfsinnige Lehre nicht richtig ist. Der wichtigste Irrtum ist der, dafs angenommen wird, man könne in die Produktion ein Quantum eines Gutes höherer Ordnung einführen oder aus ihr herausnehmen und den Grenznutzen desselben feststellen. Dem ist gewöhnlich nicht so. Der Fabrikant, der seine Arbeiterzahl vergröfsert, mufs seine Werkzeuge, seinen Rohstoff vermehren und wenn er eine zusätzliche Maschine aufstellt, so mufs er mehr Arbeiter beschäftigen und mehr Rohstoff verarbeiten. Man führt demnach in die Unternehmung gewöhnlich Gruppen Güter höherer Ordnung ein und zieht solche Gruppen heraus, wonach der produktive Grenzbeitrag wieder nur für eine Gruppe komplementärer Güter festzustellen ist. Davon abgesehen, giebt es Fälle, wo die Güter höherer Ordnung, die zur Erzeugung der Güter erster Ordnung verwendet wurden, derart komplementär sind, dafs keine Teilmenge entfernt werden kann, und schliefslich kommt man stets zu einer Gruppe von Gütern höherer Ord-

nung, die nicht weiter zu vermindern ist, soll nicht die Produktion eines Gutes erster Ordnung unmöglich gemacht werden. Dieser Fall ist aber das Untersuchungsobjekt und schon da zeigt sich die Unmöglichkeit der Aufteilung des Produktwertes auf die Produktivgüter.

Die Untersuchungen, die v. Böhm[1]) dieser Frage gewidmet hat, enthalten viele wichtige und richtige Beobachtungen. Allein die hauptsächlichste Schwierigkeit scheint mir durch dieselben gleichfalls nicht gelöst zu sein, was übrigens auch v. Böhm selbst nicht behauptet.

[1]) l. c. p. 61 ff. Während des Druckes ist mir ein neues Buch v. Wiesers „Der natürliche Wert“ Wien 1889, zugekommen, in dem die Frage der Wertzurechnung ausführlich behandelt wird. Es war mir zu meinem Bedauern nicht möglich, dieses Werk im Texte zu berücksichtigen.

Die Preisbildung.

1. Nachdem die Wertschätzung in allen Teilen behandelt wurde, können wir nun darangehen, die Feststellung der quantitativen Austauschverhältnisse zu untersuchen. Wir denken dabei zunächst an einfachere wirtschaftliche Zustände, als die unseren sind; jeder erzeugt nur Güter, die er selbst zu gebrauchen vermag, und es wird getauscht, wenn sich Gelegenheit bietet, dadurch die Summe der Befriedigungen zu vermehren oder die Summe der Arbeitslast zu verringern. Der Tausch ist unter also gedachten Verhältnissen möglich, weil die Wirtschaften nicht alle die nämlichen Güter und in gleicher Menge hervorbringen, sondern die eine dieses, die andere jenes Gut leichter und reichlicher erzeugt. Derart kann, auch wenn jede Wirtschaft sich selbst genügt, ein lebhafter Tauschverkehr bestehen, nur würden, wenn dieser Tauschverkehr entfiele, die Wirtschaften trotzdem existieren können, während unter den heutigen Verhältnissen die Volkswirtschaft in ihrer jetzigen Gestaltung ohne Tauschverkehr unmöglich wäre.

Nehmen wir zuerst den einfachen Fall, dafs es nur zwei Personen gebe, die tauschen wollen; die eine habe Wein, die andere Getreide. Der Weinbesitzer verfügt über zehn Teilquantitäten Wein und fünf Teilquantitäten Getreide; der Getreidebesitzer über zehn Teilquantitäten Getreide und fünf Teilquantitäten Wein. Wenn nun der erste

(A) einer sechsten Teilquantität Getreide höheren Wert beilegt als der zehnten Teilquantität Wein und der zweite (B) eine sechste Teilquantität Wein höher schätzt als die zehnte Teilquantität Getreide, dann ist die Möglichkeit eines Austausches gegeben. Jeder schätzt das Gut, das er erwerben will, nach dem Grenznutzen; das Gut, das jeder fortgeben will, schätzt er entweder nach dem Grenznutzen (wenn er nicht daran denkt, es zu ersetzen) oder nach dem Grenznutzen des im Falle eines Wiederersatzes entgehenden Gutes (wenn der Ersatz erfolgt und dadurch ein anderes Bedürfnis unbefriedigt bleibt) oder einfach nach der Arbeitslast des Wiedererwerbes (wenn genug freie Zeit verfügbar ist, so dafs der Ersatz ohne Schädigung irgend einer Befriedigung erfolgen kann). In der Regel wird man den Grenznutzen des zu erwerbenden mit dem Grenznutzen des hinzugebenden Gutes vergleichen.

In dem angegebenen Falle kann A bei sich entschlossen sein, noch fünf Teilquantitäten Wein gegen eine Teilquantität Getreide zu geben, und B ist geneigt, noch fünf Teilquantitäten Getreide gegen eine Teilquantität Wein zu geben. Es sind bei dieser Sachlage verschiedene Austauschverhältnisse möglich: 5 W = 1 G und 5 G = 1 W und alle, welche dazwischen liegen. Blofs die Grenzen des Preises sind gegeben, es hängt ausschliefslich von der Geschicklichkeit der Kontrahenten ab, wie er sich stellt. Kommen sie zu dem Ergebnisse, dafs 3 W gegen 2 G ausgetauscht werden, dann sind 3 W der Preis von 2 G und 2 G der Preis von 3 W. Der Preis zeigt nicht den Nutzen oder Grenznutzen der ausgetauschten Güter, sondern ist ein ungenaues Mittel zwischen den beiderseitigen Schätzungen.

Wenn es nur *ein* Tauschpaar giebt, so erklärt sich die Bildung des Austauschverhältnisses sehr leicht durch

die Vergleichung der beiderseitigen Wertschätzungen. Dieser Fall besitzt jedoch eigentlich keine Aktualität, denn zumeist stehen einander viele Käufer und viele Verkäufer gegenüber. Die Preisbildung ist zunächst unter solchen Umständen zu untersuchen. Ich gehe dabei von der Voraussetzung aus, es würden beiderseits Gebrauchsgüter gegeben und genommen, d. h. jeder Teil giebt ein Gut fort, das er selbst für sich benützen könnte, und erwirbt ein solches Gut.

Es wird sich zeigen, dafs auch in diesem Falle der Preis nichts anderes ist als die Summe, die aus verschiedenen Wertschätzungen gezogen wird. Die Differenz gegenüber dem Falle, in dem es nur ein einziges Tauschpaar giebt, ist keine wesentliche.

Bekanntlich ist der Bedarf bei den meisten Gütern dehnbar, man zieht unter Umständen mehrere Teilquantitäten eines Gutes heran, um allen Bedürfnissen, die damit zu befriedigen sind, zu genügen. Gewöhnlich drückt man diese Thatsache so aus, dafs man sagt: die Nachfrage ist um so gröfser, je niedriger der Preis ist und umgekehrt. In Wahrheit hat jede folgende Teilquantität geringeren Nutzen und geringeren Wert als die voraufgehende und das äufserste Opfer, das man behufs Erwerbes bringen will, ist niedriger als das, welches behufs Erwerbes einer voraufgehenden Teilquantität gebracht werden würde. Es ist zweckmäfsig, die Preisbildung bei Vielzahl von Käufern und Verkäufern an einem Falle zu demonstrieren, in dem es sich um ein Gut handelt, das nicht in einem Exemplar von jedem Käufer gesucht wird, sondern in mehreren und wobei jede folgende Teilquantität geringeren Nutzen bietet als die voraufgehende. Das, was der einzelne für ein Exemplar eines solchen Gutes bieten wird, sinkt in dem Mafse, als die Anzahl der Teilquantitäten, die demselben zur Verfügung steht,

zunimmt und umgekehrt. Es ist demgemäfs, da es viele Käufer und einen über die Bedürfnisse jedes einzelnen Käufers hinausreichenden Vorrat giebt, zunächst zu untersuchen, auf welche Weise die jedem einzelnen verfügbaren Teilquantitäten eruiert werden können.

Nehmen wir an, es handle sich um Getreide. Jedermann weifs, zu welchen Bedürfnisbefriedigungen verschiedener Art Getreide von ihm zu erwerben ist, ferner wieviel Getreide zur Befriedigung eines jeden dieser Bedürfnisse benötigt wird. Über die Schätzung des Getreides ist jeder mit sich im klaren. Nehmen wir fünf wirtschaftende Individuen mit verschiedenem Einkommen, folglich mit ungleicher Schätzung der Tauschgüter, an. Jeder könne mit Getreide höchstens fünf Bedürfnisse befriedigen. Die Schätzungen werden wie folgt veranschaulicht:

A	B	C	D	E
9	8	7	6	5
8	7	6	5	4
7	6	5	4	3
6	5	4	3	2
5	4	3	2	1.

Diese Ziffern besagen folgendes: Wenn dem A nur eine Teilquantität Getreide zur Verfügung stünde, so wäre er geneigt, dafür höchstens 9 zu geben; stünden ihm 2 Teilquantitäten zur Verfügung, so gäbe er für eine höchstens 8 u. s. f. Kann er 5 Teilquantitäten erwerben, so hat er höchstens 5 für eine zu bieten. Sein gesamtes Bedürfnis wird durch 5 Teilquantitäten befriedigt, indem je eine zur Befriedigung je eines Bedürfnisses dient; Im ganzen werden für die Erwerbung von Getreide höchstens 25 ausgesetzt. Steht also Getreide auf 5, so erwirbt er 5 Teilquantitäten; steht es auf 6, blofs 4; steht es

auf 7, blofs 3. E dagegen giebt, wenn ihm eine Teilquantität zur Verfügung steht, höchstens 5; wenn ihm 5 zur Verfügung stehen, höchstens 1.

Mit diesen Kenntnissen ausgerüstet, treten nun die fünf Individuen an die Schätzung des Getreides heran. Jedes derselben strebt die möglichst reichliche Befriedigung seiner Bedürfnisse an. Die Wertschätzung und die Feststellung des jedem einzelnen verfügbaren Vorrates vollziehen sich nun unter einem und zwar in folgender Weise. Nehmen wir an, der Vorrat an Getreide betrage 5. Er ist also so grofs, dafs jeder, falls er allein zu erwerben in der Lage wäre, seine sämtlichen Bedürfnisse befriedigen könnte. A würde in diesem Falle 5 geben, E nur 1. Da nun aber fünf Käufer sind, so wird jeder durch den anderen beschränkt. Was sohin jedem zur Verfügung steht, dies hängt davon ab, was die anderen Kauflustigen übrig oder frei zu lassen genötigt sind. A möchte 5 Teilquantitäten kaufen, allein höchstens zu je 5, oder 4 höchstens zu 6 oder 3 höchstens zu 7. Zu 5 erhält er nichts, weil B, C und D mehr als 5 bieten. Zu 6 wäre der Kauf gleichfalls nicht möglich, da B und C mehr als 6 bieten. Zu diesem Preise von über 6 wird der Vorrat verkauft. D und E fallen fort, folglich bleiben drei Käufer und fünf Teilquantitäten, diese werden angekauft.

Nimmt man an, der Vorrat betrage 10 Teilquantitäten, dann könnte A glauben, jetzt sei für die Befriedigung seiner Bedürfnisse reichlich vorgesorgt. Allein dem ist nicht so, denn die anderen vier Käufer erheben gleichfalls Ansprüche. Was steht unter solchen Umständen A als Vorrat zur Verfügung? Er nimmt an: die Hälfte der Teilquantitäten, also 5; doch die Erfahrung zeigt, dafs dem nicht so ist; eine aus 5 Teilquantitäten schätzt A auf 5: bei der Schätzung

zu 5 werden 15 Teilquantitäten von allen 5 Käufern in Anspruch genommen, während es nur 10 giebt. Es kann dabei leicht geschehen, dafs A sich mit Getreide nicht genügend zu versorgen vermag. Er sieht, dafs ihm also 5 Teilquantitäten nicht zur Verfügung stehen, sondern weniger. Nun sagt er sich: sind es nicht 5, so werden es 4 sein, eine aus 4 Teilquantitäten schätze ich höchstens auf 6. Bei einer Schätzung von 5 + n bis 6 werden in der That nur 10 Teilquantitäten in Anspruch genommen und zwar 4 von A, 3 von B, 2 von C und 1 von D. Demnach zeigt sich, dafs bei einem Gesamtvorrate von 10 dem leistungsfähigsten Käufer nur 4 Teilquantitäten zur Verfügung stehen. Auch die den anderen Käufern verfügbaren Quantitäten sind bestimmt.

Würde noch ein Käufer zuwachsen, der Getreide ebenso schätzt wie A, so würde sich die jedem zur Verfügung stehende Quantität sofort verändern: bei einer Schätzung von höchstens 6 würden 14 Teilquantitäten beansprucht; erst bei der Schätzung von über 6 würde jeder wissen, was ihm zur Verfügung steht. Dagegen hätte es keinen Einflufs auf die Gröfse der zur Verfügung stehenden Quantitäten, wenn noch Käufer zuwachsen würden, die Getreide so schätzen, wie E.

Die Veränderung der verfügbaren Quantitäten tritt in Preisveränderungen hervor. Wenn z. B. durch Hinzutritt eines neuen Käufers die Nachfrage nach Getreide steigt, so wird in der Regel auch der Preis erhöht werden. Diese Preiserhöhung setzt jedoch eine Verschiebung der verfügbaren Quantitäten und eine neue Schätzung des Wertes voraus. Der Gesamtvorrat an Getreide bleibt der nämliche, aber die jedem einzelnen Käufer verfügbare Quantität ist eine andere geworden. Demgemäfs ändert sich auch die

Wertschätzung. Dasselbe gilt, wenn der Gesamtvorrat an Getreide sich verändert.

Nehmen wir einen anderen Fall: es handle sich wieder um ein Gut, dessen Nutzen und Grenznutzen nicht zusammenfallen, z. B. um Wohnräume, jeder Mieter stehe auf dem Standpunkte, dafs ein zweites Zimmer weniger nützlich sei als das erste, das dritte weniger nützlich als das zweite u. s. f. So ergiebt sich z. B. folgende Tabelle:

	A	B	C	D
1. Z.	200	150	100	50
2. Z.	150	100	75	37
3. Z.	100	66	50	25
4. Z.	75	50	37	17
5. Z.	60	40	30	15

Das heifst: Das erste Zimmer hat für A einen Wert, der sich in der Ziffer 200 ausdrückt; das zweite wird nur auf 150 geschätzt, A giebt demnach für 2 Zimmer noch 300 u. s. f. D giebt für 1 Zimmer noch 50, für eines von zweien noch 37, für eines aus fünfen noch 15. Nun habe das Haus, um das es sich handle, 5 Zimmer. Wie grofs ist der jedem verfügbare Vorrat an Zimmern? A nimmt an, die 5 Zimmer seien für ihn, er bietet sohin 60 oder im ganzen 300; allein zu 60 erhebt B den Anspruch auf 3 Zimmer und C den Anspruch auf 2 Zimmer, so dafs der Vorrat nicht genügt, um alle Bedürfnisse zu befriedigen. A glaubt nun, es stünden ihm vielleicht 4 Zimmer zu Gebote, er bietet mehr als 60, etwa 67; allein B erhebt unter diesen Umständen auf 2 Zimmer, C auf 2 Zimmer gleich gute Ansprüche; der Vorrat genügt wieder nicht. Nun beschränkt sich A auf 3 Zimmer und bietet 75 + n; bei diesem Satze bleiben ihm vielleicht 3 Zimmer, denn unter diesen Um-

ständen erhebt noch B Anspruch auf 2 und C auf 1 Zimmer. Die Versorgung mit dem Gute ist möglich.

Enthält das Haus 6 Zimmer, so stehen zur Verfügung dem A 3, dem B 2 und dem C 1 Zimmer. Enthält das Haus 8 Zimmer, so stehen zur Verfügung dem A 4, dem B 2 und dem C 2 Zimmer. Dies ist das Ergebnis, wenn alle Käufer die Befriedigung ihres ganzen Bedürfnisses unter Beachtung des Wertes anstreben.

Bisher wurde angenommen, es werden Güter aus einem Vorrate geschätzt, die in jedem Falle erworben werden können, die Eigentümer dieser Güter wurden als inaktiv angenommen. Allein auch die Eigentümer von Gebrauchsgütern schätzen dieselben, und diese Schätzung kann möglicherweise bewirken, dafs der jedem einzelnen verfügbare Vorrat sich verringert. Wenn z. B. 5 Zimmer sich im Besitze von 5 Personen befinden, deren jede für 1 Zimmer 200 verlangt, dann ist bei der oben dargestellten Wertschätzung nur 1 Zimmer verfügbar. Ein Austausch ist nur dann möglich, wenn der Verkäufer sein Gut nicht höher schätzt als irgend ein Käufer. Soweit die Schätzung der Verkäufer die der Käufer übersteigt, kann von einem Vorrate von zum Tausch verfügbaren Gütern nicht die Rede sein.

Gewöhnlich wollen auch die Verkäufer möglichst viel verkaufen und sie weichen in Bezug auf die Wertschätzungen ihrer eigenen zum Verkaufe bestimmten Gebrauchsgüter voneinander ab. Der Fall ist zumeist so, dafs Käufer und Verkäufer die gleiche Teilquantität desselben Gutes in dem nämlichen Preisgute verschieden veranschlagen. Nehmen wir, um dies zu veranschaulichen, die Aufstellung, die sich bei v. Böhm findet:

Kauflustige		Verkauflustige	
A_1 schätzt ein Pferd	= 300	B_1 schätzt sein Pferd	= 100
A_2 : : :	= 280	B_2 : : :	= 110
A_3 : : :	= 260	B_3 : : :	= 150
A_4 : : :	= 240	B_4 : : :	= 170
A_5 : : :	= 220	B_5 : : :	= 200
A_6 : : :	= 210	B_6 : : :	= 215
A_7 : : :	= 200	B_7 : : :	= 250
A_8 : : :	= 180	B_8 : : :	= 260
A_9 : : :	= 170		
A_{10} : : :	= 150		

Die Feststellung der jedem einzelnen verfügbaren Quantität erfolgt in derselben Weise, wie sie früher dargestellt wurde. Ist jedermann darauf bedacht, im Tausche den gröfsten Vorteil zu erzielen, so wird er eruieren, bei welchem niedrigsten Satze ihm das, was er zu kaufen wünscht, verfügbar ist. Wird dagegen auf die Erzielung des gröfsten Tauschvorteils nicht geachtet, dann beantwortet sich jeder blofs die Frage: ist mir bei dem höchsten Satze, den ich bieten kann, das gewünschte Gut verfügbar? In dem in der Tabelle veranschaulichten Falle kann also A_1 fragen, ob er um 300 ein Pferd haben könne; er kann aber auch fragen: bei welchem Satze kann ich ein Pferd haben? Besteht die Absicht den gröfsten Tauschvorteil zu erzielen, so wird A_1 sich sagen: es sind 8 Pferde verfügbar; beim Satze von 150 werden 10 Pferde gesucht und 3 angeboten, die Verkäufer werden keines abgeben; bei 170 werden 9 Pferde gesucht, bei 180 8 Pferde; es sind aber nur 4 angeboten; bei 200 werden 7 Pferde gesucht und 5 angeboten, es ist also noch immer nicht sicher, dafs man zu einem Pferde kommt. Bei 210 werden 6 Pferde gesucht und 5 angeboten; bei 220 werden 5 Pferde gesucht und 6 angeboten. Da ist es sicher, dafs man sich wie gewünscht mit einem Pferde

versehen kann. Bei einem Satze von über 210 ist also erst für je einen Käufer nur ein Pferd verfügbar.

Nehmen wir an, die Käufer hätten von der Wertschätzung der Verkäufer nichts gewufst oder die Verkäufer würden ihre Ware zu jedem Preise abgeben, dann wäre das Ergebnis ein anderes. Da 10 Pferde gesucht werden und nur 8 vorhanden sind, so ist erst bei 170 + n jedem ein Pferd verfügbar. In diesem Falle würde, wenn die Käufer den gröfsten Tauschvorteil suchen, der Tausch bei 170+n erfolgen.

2. Auf diese Weise würde zu ermitteln sein, wie viele Teilquantitäten jedem zur Verfügung stehen und was für je eine geboten werden könnte. Die Feststellung der verfügbaren Quantitäten wäre dann jene Auslese, durch welche jeder einzelne Kaufswerber ermittelt, bei welchem niedrigsten Preise ihm unter den gegebenen Umständen Güter so zur Verfügung stehen, dafs auf dieselben bessere Ansprüche nicht erhoben werden und die Versorgung mit dem Gute in einem dem Gesamtbedarf thunlichst nahekommenden Ausmafse möglich ist.

Sind die Käufer und Verkäufer nicht darauf bedacht, den gröfsten Tauschvorteil zu erzielen, dann können viele Preise nebeneinander bestehen. Der Käufer fragt: kann ich um 300 (das äufserste, was ich geben will) ein Pferd haben? Der Verkäufer: kann ich um 260 (das mindeste, was ich nehme) mein Pferd verkaufen? In solchem Falle kann jedes Tauschpaar zu einem anderen Preise abschliefsen. Nehmen Käufer und Verkäufer auf ihre wirtschaftlichen Interessen Rücksicht, dann wird, wie bewiesen, jeder Käufer fragen: bei welchem niedrigsten Satze ist mir die gewünschte Quantität verfügbar? Nehmen wir den Fall des Pferdekaufes, so wird A_1 feststellen, ob er zu 150, zu 160, zu 200 ein Pferd haben kann; nachdem er alle diese Fragen verneinen

mufs, so fragt er weiter, ob zu 210 ein Pferd verfügbar ist, und er findet, dafs, wenn er 210 + n bietet, die Befriedigung seines Bedürfnisses sicher ist. Zu dem nämlichen Ergebnisse gelangen A_2, A_3, A_4 und A_5. Diese 5 Käufer bieten also 210 + n. A_6 bis A_{10} können nicht mitbieten. Zum Verkaufe gelangen B_1 bis B_5. Es verbleiben dann

A_6 mit einer Schätzung von	210	B_6 mit einer Schätzung von	215
A_7 = = = =	200	B_7 = = = =	250
A_8 = = = =	180	B_8 = = = =	260
A_9 = = = =	170		
A_{10} = = = =	150		

Das sind die Käufer, die das Gut am niedrigsten und die Verkäufer, die das Gut am höchsten geschätzt haben. Zwischen ihnen ist ein Handel nicht möglich, sie kehren unverrichteter Dinge heim. Derart würde sich dann für jedes Gut ein Preis bilden.

Die Ermittelung der jedem einzelnen verfügbaren Quantitäten wäre, wenn sich die Volkswirtschaft einmal im Gange befindet, nicht jeden Augenblick von neuem vorzunehmen. Jeder Käufer wüfste aus Erfahrung, dafs er bei seinem letzten Kaufe um einen bestimmten Preis eine bestimmte Quantität des Gutes, das er jetzt wieder zu kaufen wünscht, erhalten hat. Jeder Verkäufer wüfste, dafs er einen bestimmten Vorrat der Güter zu einem bestimmten Preise verkauft hat. Mit diesen Kenntnissen träten Käufer und Verkäufer auf den Markt, und sie hielten zumeist auf die früheren Preise, wenn auch der Käufer mehr sucht und der Verkäufer mehr bringt als in dem ersten Falle. Zeigte sich nun, dafs sich die Sachlage derart verschoben habe, dafs im ganzen mehr oder weniger zu kaufen oder zu verkaufen gesucht wird, so würde der überkommene Preis allmählich den veränderten Verhältnissen angepafst, erhöht oder ermäfsigt. Es wäre wie bei einer Wage, wo das Gleichge-

wicht immer wieder hergestellt wird, indem man von den Gewichten bald das eine oder das andere fortnimmt, bald ein Gewicht zulegt.

Auf die hier beschriebene Weise könnte die Ermittelung der verfügbaren Quantitäten stattfinden, wenn jeder Käufer und Verkäufer den gesamten Vorrat des Gutes kennen und wenn sich die Preisbildung wie auf einer Auktion vollziehen würde. Es giebt aber einen zweiten Weg, um dasselbe Ziel zu erreichen; die Kenntnis der verfügbaren Quantitäten ergiebt sich, wenn alle Teile den gröfsten Tauschvorteil anstreben, auch auf folgende Weise.

Zuvörderst wird, selbst wenn alle Teile darauf halten, den gröfsten Tauschnutzen zu erzielen, nicht zu vermeiden sein, dafs die einzelnen Tauschpaare verschiedene Preise vereinbaren: jeder wird sich beeilen, einen Vorrat anzuschaffen, ohne viel darauf zu achten, was andere für die nämlichen Güter zahlen; dann wird aber die Vergleichung der Preise zu einer Ausgleichung derselben führen. Würde alljährlich die gleiche Menge von Weizen auf den Markt gebracht werden und bliebe die Wertschätzung seitens aller Käufer und Verkäufer die nämliche, so müfste sich der Preis schliefslich so stellen, wie wenn er von Anfang an von einer mit höherer Einsicht ausgestatteten Macht für alle Teile richtig berechnet worden wäre. Durch den Umstand, dafs täglich gekauft und verkauft wird und die nämlichen Güter fort und fort Gegenstände von Kaufs- und Verkaufsgeschäften sind, wird die Preisbildung immer richtiger und genauer, und der Einflufs unwirtschaftlichen Vorgehens macht sich in den Preisen immer weniger bemerkbar. Würde z. B. einer Bevölkerung von 1 Million Menschen die Aufgabe zufallen, die Wohnungspreise in Wien mit den Hauseigentümern zum erstenmale zu vereinbaren, so würden

sich vermutlich sehr grofse Differenzen zwischen den Preisen von Wohnungen gleicher Gröfse ergeben. Allein in jedem folgenden Quartale würde ein Teil der Mieter, durch die anderweitigen Wohnungspreise aufmerksam gemacht, eine Adjustierung der Preise anstreben, bis endlich auch viele Mieter, die in der Lage sind, Wohnungen zu überzahlen, sich veranlafst sehen würden, ihre wirtschaftlichen Interessen mit gröfserer Sorgfalt wahrzunehmen. So käme es, durch eine ununterbrochene Adjustierung der Preise dahin, dafs die Wohnungen mit Rücksicht auf Gröfse und Lage nahezu die nämlichen Preise hätten und grofse Abstände ausgeschlossen wären. Dazu trüge freilich der Umstand sehr viel bei, dafs der gesamte Vorrat an Wohnungen in kurzen Zeiträumen keinen grofsen Veränderungen unterworfen ist. Güter, die durch die Konsumtion vernichtet werden und bei denen deshalb eine Wiedererzeugung des gesamten Bedarfes immer wieder notwendig ist, werden um so weniger zu dem wirtschaftlich richtigen Preise gelangen, je mehr die Menge des Erzeugnisses von einem Zeitpunkte zum anderen Schwankungen unterworfen ist.

Das erwünschte Ergebnis, die Kenntnis desjenigen Preises, bei welchem eine Versorgung mit dem bestimmten Gute bereits in thunlichst ausreichendem Mafse möglich ist, stellt sich also, wenn auch erst nach vielen Proben, nur dort, wo die Käufer ernstlich daran arbeiten, diesen Preis kennen zu lernen, auch dadurch her, dafs jeder Käufer möglichst billig zu kaufen, jeder Verkäufer möglichst teuer zu verkaufen sucht. Achten die Käufer darauf nicht, dann kann dasselbe Gut an demselben Orte viele Preise haben. Jedes Tauschpaar läfst sich nur durch seine eigenen Wertschätzungen leiten, und es wird getauscht, sofern der Preis den Wert nicht übersteigt. Ich brauche einen Rock, und der Schneider

verlangt 50 Fl.; bin ich der Ansicht, dafs ein Rock für mich mehr Wert hat als die Summe von 50 Fl., so werde ich kaufen; gleichzeitig mögen andere für einen Rock von gleicher Qualität 60 Fl. oder 45 Fl. oder 30 Fl. zahlen. Viele Menschen werden allerdings durch diese Preisdifferenzen bestimmt werden, die Frage aufzuwerfen, ob sie es nicht auch durchsetzen könnten einen Rock um 30 Fl. zu erlangen, sie werden endlich fragen, um welchen geringsten Preis sie einen Rock, wie sie ihn wünschen, kaufen können, und es wird sich dann dieser geringste Preis herausbilden, genau so, wie wenn die verfügbaren Quantitäten von vornherein sorgfältig eruiert worden wären. Der Weg, der in Wirklichkeit eingeschlagen wird, ist ein anderer, als der in unseren Tabellen gezeigte. Man trachtet allmählich den niedrigsten im gegebenen Falle möglichen Preis zu verwirklichen. Ist dies gelungen, dann ist man bei einem Punkte angelangt, wo weder ein gröfserer Bedarf zu diesem niedrigen Preise gedeckt werden kann, noch der nämliche Bedarf zu einem noch niedrigeren Preise; der einzelne erwirbt im Tauschwege zum niedrigsten Preise die gröfstmögliche Quantität.

Ist dieser Zustand herbeigeführt, so ist der Preis allerdings streng determiniert. Wenn einerseits jedem Käufer der Kauf nur dann zweifellos möglich ist, wenn auf e i n e Teilquantität nicht bessere Ansprüche erhoben werden, so ist andererseits jedem Verkäufer ein Verkauf nur möglich, wenn e i n e r Nachfrage nicht mehr als e i n Angebot gegenübersteht. Auch die Verkäufer müssen sohin feststellen, bei welchem höchsten Preise der Verkauf zweifellos möglich ist. Im Falle des Pferdekaufes giebt es z. B. zu einem Preise von 260 acht Verkäufer und drei Käufer, folglich ist es für jeden einzelnen der Verkäufer zweifelhaft, ob er zum

Ziele kommen werde. Beim Preise von 215 giebt es 6 Verkäufer und 5 Käufer, bei einem Preise von 210 5 Verkäufer und 6 Käufer. Der Verkauf wird also erst bei einem Preise von 210+n und 215—n zweifellos möglich. Damit sind die Grenzen des Preises gegeben. Intervenieren einerseits viele Käufer, andererseits viele Verkäufer, giebt es einen bestimmten Vorrat, um dessen Veräufserung es sich handelt, so begrenzt sich der Preis wie folgt: es giebt einen niedrigsten Preis, bei dem den Kaufswerbern Teilquantitäten des Gutes so zur Verfügung stehen, dafs die Versorgung mit dem Gute möglich ist, weil keine besseren Ansprüche erhoben werden, und einen höchsten Preis, bei dem bereits der Verkauf vorgenommen werden kann. Zwischen jenem tiefsten und diesem höchsten Punkte kann sich der Preis unter den gegebenen Umständen bewegen. Es liegt im Interesse des Käufers erst dann zu kaufen, wenn die zu viel verlangenden Verkäufer durch die weniger verlangenden Verkäufer ausgeschlossen sind; der Verkäufer verkauft wirtschaftlicher Weise erst dann, wenn die zu wenig bietenden Käufer durch die mehr bietenden Käufer ausgeschlossen wurden. Es giebt dann neben dem sich bildenden Preise keinen niedrigeren Preis, bei dem eine reichlichere Versorgung, und keinen höheren Preis, bei dem ein grösserer Verkauf möglich wäre. Dabei wird immer angenommen, dafs die Käufer ihren ganzen Bedarf decken, die Verkäufer möglichst viel absetzen wollen.

Ähnlich wird der Preis begrenzt sein, wenn statt vieler Käufer ein Käufer interveniert. In diesem Falle setzt sich der Preis bei jenem niedrigsten Satze fest, bei dem die reichlichste Befriedigung des Bedürfnisses möglich ist. Nehmen wir statt der 10 Käufer A_1 bis A_{10} einen Käufer, der 10 Pferde sucht, eines aus zehn Pferden auf 150 schätzt, eines aus fünfen auf 220 und ein einziges auf 300 (sowie es die

Tabelle auf S. 360 zeigt), so ist mit Rücksicht auf seine eigene Wertschätzung und die der Verkäufer klar, dafs fünf Pferde zum Preise von je 200 erworben werden, denn es giebt keinen Preis, bei dem eine reichlichere Versorgung möglich wäre. Der Preis kann 220 nicht überschreiten, denn bei einem Preise von mehr als 220 würde die Versorgung sich verringern.

Setzt man endlich statt vieler Verkäufer einen, statt B_1 bis B_8 einen Besitzer von 8 Pferden, der eines aus acht Pferden um 100 abgiebt, eines aus sieben um 110, endlich sein letztes Pferd um 260, so begrenzt sich der Preis in folgender Art. Es giebt einen höchsten Preis, welcher mit Rücksicht auf die eigenen Wertschätzungen und die der Käufer den gröfsten Verkauf ermöglicht. Es werden 5 Pferde zu 220 verkauft werden. Ein gröfserer Absatz zu diesem oder zu einem noch höheren Preise ist unmöglich. Damit ist die Obergrenze des Preises gekennzeichnet, der Preis kann dann fallen, soweit als die Wertschätzung dies zuläfst, bis 200.

Die Grenzen des Preises sind, wenn ein Käufer oder ein Verkäufer auftritt, wie man sieht, ein wenig verschieden von denjenigen bei beiderseitiger Konkurrenz und zwar deshalb weil ein Käufer die ihm günstigste Schätzung der Verkäufer, und ein Verkäufer die ihm günstigste Schätzung der Käufer ausnützen kann. Es mag selbstredend Fälle geben, wo keine Differenz besteht.

In dieser Art sind nach meiner Auffassung die Grenzen des Preises festzusetzen. Die Begrenzung des Preises durch den Wert hat zuerst Menger durchgeführt. Er hat nacheinander die Preisbildung beim isolierten Tausch, im Monopolhandel und bei beiderseitiger Konkurrenz untersucht und die Grenzen angegeben, innerhalb deren in jedem dieser

Fälle die Preisbildung erfolgt. So wurde als Grenze des Preises beim Monopolhandel angegeben die Wertschätzung des „am mindesten tauschkräftigen und tauschlustigen Konkurrenten, welcher noch zum Austausche gelangt", und die Wertschätzung des nächsten ausgeschlossenen Konkurrenten. Im Falle beiderseitiger Konkurrenz hat Menger festgestellt, dafs es für die Preisbildung gleichgültig sei, „ob ein Monopolist oder aber mehrere Konkurrenten im Anbote eine bestimmte Quantität einer Ware zur Veräufserung bringen". Nach Menger hat v. Böhm in den Fällen des einseitigen Wettbewerbes der Käufer, des einseitigen Wettbewerbes der Verkäufer und des beiderseitigen Wettbewerbes die Grenzen des Preises angegeben. Seine Sätze[1]) leiden sämtlich an dem Mangel, dafs sie blofs den Spielraum andeuten, innerhalb dessen der Preis, wenn es eine bestimmte Anzahl von wirklichen Käufern und Verkäufern und eine bestimmte Anzahl von ausgeschlossenen Kaufs- und Verkaufswerbern giebt, sich bewegen kann. Die Frage nach

[1]) v. Böhm formuliert folgende Preisgesetze: 1. Beim isolierten Tausch zweier Tauschlustiger setzt sich der Preis innerhalb eines Spielraumes fest, dessen Obergrenze die Wertschätzung der Ware durch den Käufer, dessen Untergrenze ihre Wertschätzung durch den Verkäufer bildet. 2. Bei einseitigem Wettbewerb der Kauflustigen bewegt der Preis sich zwischen der Wertschätzung des Erstehers als Ober- und der des tauschfähigsten unter den ausgeschlossenen Bewerbern als Untergrenze, unbeschadet der zweiten, subsidiären Untergrenze, die jederzeit die eigene Wertschätzung des Verkäufers bildet. 3. Bei einseitigem Wettbewerb der Verkäufer mufs der Preis sich festsetzen zwischen der Wertschätzung des Verkäufers als Untergrenze und der des tauschfähigsten der ausgeschlossenen Bewerber als Obergrenze. 4. Bei beiderseitigem Wettbewerb stellt sich der Marktpreis innerhalb eines Spielraumes fest, der nach oben begrenzt wird durch die Wertschätzung des letzten noch zum Tausch kommenden Käufers und des tauschfähigsten ausgeschlossenen Verkaufswerbers, nach unten durch die Wertschätzungen des mindest tauschfähigen noch zum Tausch gelangenden Verkäufers und des tauschfähigsten vom Tausch ausgeschlossenen Kaufbewerbers. l. c. p. 492 ff.

den Grenzen des Preises ist aber eine andere: man will das Prinzip kennen, nach welchem sich diese Grenzen in allen Fällen wirtschaftlicher Preisbildung festsetzen, man fragt: welche sind von vornherein die Grenzen des Preises, noch bevor man weifs, wer vom Handel ausgeschlossen ist und wer nicht? dies ist zu beantworten. Wenn v. Böhm sagt: „bei beiderseitigem Wettbewerb stellt sich der Marktpreis innerhalb eines Spielraumes fest, der nach oben begrenzt wird durch die Wertschätzungen des letzten noch zum Tausch kommenden Käufers und des tauschfähigsten ausgeschlossenen Verkaufswerbers" ..., dann ist es offenbar, dafs nur die Grenzen des Preises, wenn die Käufer und Verkäufer bereits bekannt sind, gemeint sein können. In dieser Weise begrenzt sich der höchste, aber auch der niedrigste Preis eines und desselben Gutes; die Grenze liegt selbstverständlich zwischen den zum Handel zukommenden und den von demselben ausgeschlossenen Parteien, allein die Grenze ist vor diesen Parteien da, und die Theorie soll die natürliche Lage dieser Grenzen angeben, welche die Tauschlustigen einteilt in solche, die zum Ziele kommen, und in solche, die ausgeschlossen werden; sie soll das hier mafsgebends Prinzip mitteilen. Fragt man nach der Körpergröfse, die die Militärtauglichkeit bedingt, so kann man nicht antworten, sie liege zwischen dem kleinsten Soldaten und dem gröfsten Untauglichen, denn wer untauglich ist, dies lehrt erst das Mafs.

3. Wir sind nunmehr in unseren Untersuchungen weit genug, um das Wesen des Preises und die ihn bestimmenden Momente erfassen zu können. Der Preis tritt im Tausche hervor, und zu einem Tausche kommt es nur, wenn jeder das Gut des anderen höher schätzt als sein eigenes, d. h. wenn jeder glaubt in seinen Bedürfnisbefriedigungen

gefördert oder in seinen Arbeitsleistungen entlastet zu werden, sobald er gegen sein Gut das des anderen erhält. Der Preis ist beim isolierten Tausch ein Mittel zwischen zwei ungleichen Wertschätzungen. Welcher Art diese Wertschätzungen sind, haben wir ausführlich dargelegt. Man tauscht, wenn man das zu erwerbende Gut für nützlicher hält als das hinzugebende, ferner wenn das zu erwerbende Gut ein wichtigeres Bedürfnis befriedigt als jenes Gut, das im Tauschfalle entgeht, endlich wenn das zu erwerbende Gut soviel Befriedigung gewährt, dafs man sich gerne einer Arbeit unterzieht, um jenes Gut wieder zu beschaffen, das man hingegeben. Treffen zwei Personen mit verschiedenem Güterbesitze zusammen und findet jeder, dafs aus einem der angegebenen Gründe der Tausch vorteilhaft wäre, dann wird sich ein Preis bilden, der den beiderseitigen Wertschätzungen noch entspricht. Von dem im isolierten Tausche gebildeten Preise ist nicht mehr zu sagen, als dafs er diesen in ihrem Wesen klaren Schätzungen noch entsprechen mufs.

Auch von dem unwirtschaftlichen Preise ist nichts anderes zu sagen. Wer nicht darauf ausgeht, den gröfsten Tauschvorteil zu erzielen oder doch möglichst grofsen, wird sich wenig darum kümmern, was von anderen im Tausche gegeben und genommen wird, und er isoliert sich derart selbst. Doch wird offenbar ein Tausch nur dann auch von einer solchen Person abgeschlossen werden, wenn der Wert der zu erwerbenden Sache höher geschätzt wird als der der hinzugebenden. Diese Preise sind nur von den Wertschätzungen abhängig.

Die wirtschaftliche Preisbildung drängt von dem eben dargestellten Zustande vieler Preise zu e i n e m Preise. Die nebeneinander bestehenden ungleichen Preise werden sich allmählich einander nähern, und endlich resultiert e i n Preis,

bei dem es, sofern die maſsgebenden Umstände als unverändert angesetzt werden, verbleibt. Der so hervorgetriebene Preis ist kein willkürlicher, sondern ein notwendiger. Dieser Preis hat einen gewissen Spielraum, aber er ist in engen Grenzen eingeschlossen. Diese Grenzen sind gegeben, notwendig und in jedem Falle die einzig möglichen.

Daſs die Preisgrenze wirklich jenen zwischen den verschiedenen Wertschätzungen der Käufer und Verkäufer liegenden Satz zeigt, bei dem erst Kauf und Verkauf wie geschildert, wirtschaftlich möglich sind, und daſs er ein in jedem Falle genau zu berechnendes Ergebnis der nebeneinander bestehenden Wertschätzungen von Gütern aus einem gegebenen Vorrat ist, kann wohl als zur Genüge bewiesen angesehen werden. Versuchen wir, uns die wirtschaftliche Preisbildung noch einmal vor Augen zu führen, so wird sich der aufgestellte Satz voll bewähren. Nehmen wir an, es handle sich um die Bildung des Getreidepreises, nachdem die Frucht eingebracht ist, alle Verkäufer und alle Käufer erscheinen auf dem Markte. Jeder Käufer hat bei sich nach Maſsgabe seiner Bedürfnisse und seines Einkommens festgestellt, wieviel Quantitäten Getreide er zu kaufen wünscht und was er für je eine giebt, wenn er sein ganzes Bedürfnis, oder dieses nur zum Teil befriedigen kann. Da der Bedarf der Käufer stets gröſser ist als der Vorrat, so ist von vornherein klar, daſs nicht alle Nachfragen befriedigt werden können; indem nun jeder sich mit dem Gute zu versorgen strebt, werden diejenigen, die eine Teilquantität Getreide höher schätzen, sich genötigt sehen, ihre Wertschätzung ziffermäſsig bekannt zu geben, und so muſs der von den Käufern gebotene Preis allmählich steigen, wodurch sich die Anzahl der gesuchten Teilquantitäten verringert. Dies wird solange fortgesetzt, als die Käufer ihrerseits sich sagen: es sind nun

so viele Kaufswerber ausgeschlossen, daſs die Versorgung mit dem Gute möglich ist. Man ist dann notwendig bei einem zwischen den verschiedenen Wertschätzungen liegenden Satze angelangt, und es ist durch diesen Satz genau bestimmt, wieviel jeder einzelne kaufen kann. Nimmt man nun an, daſs die Verkäufer ihre Ware bedingungslos ausgeboten haben, so wird dieser Satz der Preis sein; haben die Verkäufer ihre eigene Wertschätzung, so wird es sich darum handeln, ob sie zu dem von den Käufern festgestellten Satze das gesuchte Quantum abzugeben gesonnen sind oder nicht. Ist dies nicht der Fall, dann tritt eine Anzahl von Verkäufern zurück und für den verbleibenden Vorrat ist nun neuerdings die Feststellung der jedem einzelnen verfügbaren Quantitäten vorzunehmen.

Veranschaulichen wir dieses Verhältnis in verkleinertem Maſsstabe noch einmal an einer Tabelle. Es bieten für den ersten, zweiten etc. Metzen Getreide:

B_1	B_2	B_3	B_4	B_5	B_6	B_7	B_8
80	70	60	50	40	30	20	10
70	60	50	40	30	20	10	
60	50	40	30	20	10		
50	40	30	20	10			
40	30	20	10				
30	20	10					
20	10						
10							

Nehmen wir an, die verfügbare Menge sei 20 Metzen, so ist sofort klar, daſs der Preis 20 übersteigen müsse, denn beim Preise von 20 werden im ganzen 28 Metzen gesucht. Bei einem Preise von über 20 beträgt das gesuchte Quantum nur 21, so daſs die Versorgung mit dem Gute möglich wird. Zum Preise von 20 + n bis 30 ziehen sich aber so viele Verkäufer zurück, daſs nur 10 Metzen

auf dem Markte verbleiben. Um diese beginnt nun ein neuer Wettkampf, endlich bildet sich eine Preisgrenze von 40 + n bis 50 heraus und es kaufen B_1 4 Metzen, B_2 3, B_3 2 und B_4 1 Metzen. Offenbar war bei wirtschaftlichem Vorgehen ein anderer Preis unmöglich und stand keinem Käufer zu diesem ein gröfseres oder zu einem niedrigeren Preise das nämliche Quantum zur Verfügung. Auch dafs der Preis nur das Ergebnis der Wertschätzungen ist, geht aus diesem Beispiele klar hervor. Dies ist unzweifelhaft im Falle eines isolierten Tausches; in dem hier behandelten Falle gilt das nämliche. Ein Teil der Käufer wird wegen Unzulänglichkeit des Vorrates durch die Überbote der anderen Käufer ausgeschlossen. Ein anderer Teil erhält die Sache zu einem hinter der eigenen Wertschätzung zurückbleibenden Satze. Ein Teil der Verkäufer wird wegen zu hoher Forderung ausgeschlossen, ein anderer verkauft über dem Satze, zu dem er sein Gut noch abgegeben hätte. Daraus ergiebt sich zugleich die Unrichtigkeit der Ansicht, dafs blofs die wirklichen Käufer und Verkäufer den Preis bilden, sowie die Unzulässigkeit, den Preis aus dem Vergleiche einer „wirksamen“ Nachfrage und eines bestimmten Angebotes zu erklären.

Es ist nun auch leicht, die Umstände anzugeben, von denen die Lage der Grenzen des Preises bestimmt wird und deren Veränderung notwendig eine Veränderung der Preisgrenzen bewirkt. Zunächst kommt es auf die Vorräte an, die zum Austausche bestimmt werden, zweitens darauf, wie viele Teilquantitäten jeder aus dem Vorrate des zu erwerbenden Gutes zu gebrauchen vermag und wieviel er von seinem eigenem Gute für je eine Teilquantität bietet, wenn er viele oder wenige Teilquantitäten erwerben soll, endlich auf die Anzahl der Nachfragen. Vereinfacht man

die Sachlage, indem man an die Stelle des Tausches zweier Güter ein Kaufgeschäft setzt, also z. B. Getreide und Geld einander gegenüberstellt, so bestimmen den Preis: 1. Der Vorrat an Getreide; 2. Die Mengen an Getreide, die jeder Käufer zu kaufen wünschte; 3. Die Wertschätzungen des Getreides auf seiten der Käufer, je nachdem diesen viele oder wenige Teilquantitäten Getreide verfügbar sind, in Geld ausgedrückt; 4. Die Anzahl dieser Nachfragen; 5. Die Wertschätzung des Getreides auf seiten der Verkäufer in Geld. In der Wertschätzung des Getreides auf seiten der Käufer und der Verkäufer liegt zugleich die Wertschätzung des Geldes.

Wie sich innerhalb der also gekennzeichneten Grenzen der Preis stellen werde, ob mehr an der Unter- oder mehr an der Obergrenze, dies wird vorwiegend von der überlegenen Taktik des einen oder anderen Teiles und auch von der Gunst der Umstände abhängen, indem bald der Verkäufer bald der Käufer im Vorteil ist. Die Taktik in der Preisbestimmung liegt, wenn wir von dem spekulativen Element ganz absehen, darin, die primären Erwägungen der anderen Kontrahenten über Wert und Vorrat zu eigenem Vorteil zu beeinflufsen. Im ganzen scheint die Frage nach der Feststellung des Preises innerhalb seiner Grenzen keine grofse Bedeutung zu besitzen, man wollte denn nachweisen, dafs diese Grenzen weite sind, was von den Preisen der Güter, die wir hier berücksichtigen, nicht gilt[1]).

[1]) Ich will nicht unterlassen, hier das Wertgesetz zu erwähnen, welches Scharling kürzlich entwickelt hat (Jahrb. für Nationalökon. und Stat. 1888 4. u. 5. Heft). Er anerkennt, dafs die Grenzen des Preises aus den Wertschätzungen der Parteien hervorgehen. Er sucht nur, wenn ich richtig verstehe, den Punkt, auf welchem der Wert thatsächlich sich feststellt. Nach seiner Lehre wird „der Wert eines Gutes oder einer Dienstleistung durch die Anstrengung bestimmt, welche dem,

4. Der Preis entsteht, so wurde bisher dargethan, aus den Wertschätzungen der Tauschenden. Es wurde dabei sup-

der das Gut zu besitzen oder den Dienst geleistet zu haben wünscht, dadurch erspart bleibt, dafs ihm vom Mitkontrahenten jenes übertragen oder dieser geleistet wird". Dabei ist zu berücksichtigen, dafs der Autor hier unter Wert nichts anderes als Kaufkraft versteht oder Preis, und es mufs gewifs eine Formulierung auffallen, wonach der jeweilig für alle gleich bestimmte Preis von einer einem Einzelnen ersparten Anstrengung abhängen soll. Sieht man davon ab, so kann man zugeben, dafs, wenn der Käufer ein Gut erwirbt, das er selbst zu erzeugen vermag, die ihm durch den Kauf ersparte Arbeit die oberste Grenze des Preises bilden werde. Allein dieser Fall ist in der modernen Volkswirtschaft überaus selten; gewöhnlich vermag der Käufer das gewünschte Gut selbst nicht zu erzeugen und man mufs demnach wohl fragen, welche Anstrengung dem Käufer durch den Kauf erspart wird? Der Autor antwortet wie folgt: „In einer Gemeinschaft, wo es ein regelmäfsiger Erwerb ist, für andere zu produzieren, wird die Anstrengung, welche das Erwerben des Gutes dem Käufer kosten wird, nicht darauf beruhen, was es ihm persönlich kosten würde, es zu produzieren, sondern dagegen, was es ihm kosten würde, einen andern, als gerade den Mitkontrahenten für Lieferung desselben zu bewegen." Wenn man nun jedem Produzenten den Ersatz der allgemeinen professionellen Kosten in Aussicht stelle, so werde man das Gut erhalten oder: die Produktionskosten sind das Mafs der Anstrengung, die erspart wird. Diese Lösung ist ganz willkürlich, sie bezieht sich überdies nicht auf die Dienstleistungen; der Autor selbst will sie nur bei Lieferungen auf Bestellung anwenden. Handle es sich um den Kauf einer fertigen Ware, so besteht die Anstrengung, die dem Käufer erspart wird, „nicht darin, dieselbe (die Ware) von jemand produzieren zu lassen, sondern darin, einen der Besitzer zu veranlassen, ihm dieselbe zu überlassen". Diese Anstrengung hänge, was ihre Gröfse anlangt, davon ab, ob viele die Ware besitzen und gewillt sind, sich davon zu trennen. „Sobald die Nachfrage über das Gewöhnliche hinaus steigt, wächst dadurch die Anstrengung, welche es kostet, das Gut in seinen Besitz zu bekommen. Es gilt nun durch ein Übergebot so viele Nachfragenden zu entfernen, dafs das im Augenblick vorhandene Angebot zureichen kann." Hier ist nun der Ausdruck „Anstrengung" offenbar nicht anzuwenden, von einer Anstrengung im eigentlichen Sinne des Wortes kann keine Rede sein, und damit entfällt in diesem Falle der angegebene

poniert, dafs jeder Güter zum Austausch bringt, die er selbst gebrauchen kann, der Tausch bringt nur erhöhten Nutzen oder verringert die Arbeitsmenge. Allein dieser Fall ist in Wirklichkeit selten. In der modernen Volkswirtschaft sind die Beschäftigungen geteilt, jeder erzeugt nur eine Art von Gütern, ist aufser stande allein für seine Bedürfnisse vorzusorgen, und wenn die Produktionsarbeiten in der Volkswirtschaft abgeschlossen sind, dann besitzt jeder nur solche Güter, die er selbst zu gebrauchen nicht in der Lage ist. Der eine hat nur Kleider, der andere nur Schuhe,

Mafsstab. Es ist auch denkbar, dafs es nur einen Verkäufer giebt: welche Anstrengung wird hier erspart? „Die Anstrengung besteht hier, wie bei einer Auktion, zuerst darin, die andern Liebhaber durch Überbieten zu entfernen. Aber hiermit ist die Sache in diesem Falle nicht abgethan. Er steht, nachdem er die andern Konkurrenten entfernt hat, immer noch dem Besitzer selbst gegenüber, und es handelt sich nun für ihn darum, die Unlust dieses, sich vom Gute zu trennen, zu überwinden. . . . Die Anstrengung, welche hierzu erforderlich ist, bestimmt nun den Wert, die Bedingungen für den Tausch, und wir sehen also, dafs der Gebrauchswert, welchen der Besitzer einem Gute beilegt, ein mitbestimmender Faktor im Tauschwerte ist.“ Es tritt also an die Stelle einer ersparten Anstrengung eine geleistete.

Ich finde demnach in dieser Lehre keine Lösung der Frage, wie sich der Preis bestimmt. Man hat schon vor Scharling versucht zu beweisen, dafs jeder gesonnen sei, für ein Gut noch soviel zu geben, als ihm an Arbeit und Mühe durch den Tausch erspart werde. Mit Recht hat man aber eingewendet, dafs dieser Satz nur dann anwendbar sei, wenn jeder Käufer die Wahl hat, das Gut entweder zu kaufen oder selbst zu erzeugen. Um diesem Einwande zu entgehen, mufste nun der Autor dem sonst mit „Arbeit“ gleichbedeutenden Worte „Anstrengung“, einen neuen, nicht zutreffenden Sinn beilegen, welcher ein Mafs ausschliefst, und an die Stelle der ersparten in einzelnen Fällen eine geleistete Anstrengung setzen. Die hier besprochene Theorie vermag also die Preiserscheinungen nicht zu erklären, namentlich nicht in der Beziehung, dafs der zwischen den Preisgrenzen liegende jeweilige wirkliche Preis bekannt wäre.

der dritte nur Korn, der vierte nur Mehl. Der Tausch ist unter solchen Umständen das Lebensprinzip der Volkswirtschaft, allein das Moment, welches das quantitative Austauschverhältnis bestimmt, der Nutzen, scheint einerseits gänzlich zu fehlen. Denn das eigene Produkt ist dem Produzenten unnütz, er kann also für sich den Wert dieses Produktes nicht schätzen.

Man könnte sich dadurch leicht zu dem Schlusse veranlafst finden, dafs in solchen Fällen die Käufer den Preis diktieren können, oder dafs die Verkäufer ihre Güter bedingungslos ausbieten, oder dafs sie sich nur an die Produktionskosten halten und sofort bereit sind ihre Güter abzugeben, wenn sie den Ersatz dieser Kosten samt einem gewissen Minimalgewinn erhalten. Dem ist jedoch, wie eine genauere Prüfung zeigt, nicht so.

Jeder, der es unternimmt, sich auf die Produktion e i n e r Güterart zu beschränken, mufs offenbar bei seinen Berechnungen, wieviel er auf die Produktionsmittel aufwenden könne, von einem bestimmten Preise seines Produktes ausgehen, und dieser kann in der Regel kein anderer sein als der wirkliche Preis von Gütern dieser Art. Die erzeugten Güter werden von dem Produzenten nach diesem Preis geschätzt, und dieser Preis wird von den Käufern zunächst verlangt. An diesem Preise kann natürlich nur festgehalten werden, falls weder die Wertschätzungen der Käufer, noch ihr Bedarf, noch der Vorrat des zu verkaufenden Gutes eine Veränderung erfahren hat. Allein wenn eine solche Veränderung nicht stattgefunden hat, dann kann dieser Preis gewifs durchgesetzt werden. Denn wenn auch schliefslich die Verkäufer um jeden Preis verkaufen müssen, so ist doch auch der Kauf in der Regel unabweis

lich, und die Käufer sind ihrerseits zufrieden, falls die überkommenen Preise beibehalten werden.

Es giebt Fälle, wo es an überkommenen Preisen fehlt. In solchen Umständen wird es nicht schwer sein, entweder die Wertschätzungen der Käufer zu eruieren oder den vermutlichen Preis dieser Güter nach den Preisen ähnlicher Güter zu konstruieren, und die Verkäufer werden sich dann entweder jene Wertschätzungen oder diese verwandten Preise aneignen, ihren Berechnungen zu Grunde legen und daran festhalten.

Endlich haben aber die Verkäufer noch eine Reserveschätzung. Die Produktion hat unter Teilung der Beschäftigungen nicht den Zweck, unmittelbar den Bedürfnissen des Produzenten zu dienen, sondern den, Gewinn zu bringen. Die Produktion wird wie der Handel betrieben, um eine reine Einnahme zu bringen, und aus dieser reinen Einnahme bestreitet man dann den eigenen Bedarf. Dieser Überschuſs resultiert aus einer Differenz zwischen Selbstkosten und Verkaufspreis, und je gröſser diese Differenz, um so höher der Gewinn. Dem Produzenten erscheint nunmehr das eigene Produkt nicht mehr als Befriedigungsmittel, sondern als Träger einer bestimmten Summe von Aufwendungen. Zunächst schätzt der Verkäufer sein Produkt nach den überkommenen Preisen, allein für den ungünstigsten Fall ist er auch noch zufrieden, wenn er seine Aufwendungen wiedererstattet erhält samt einem gewissen Gewinnsatze, der als noch zureichend angesehen wird.

Es ist wichtig, diese Reihenfolge der Schätzungen zu beachten. Die Produktion wird gewiſs nicht unternommen. um die Kosten und diesen Minimalgewinn zu erhalten; es wollen vielmehr alle die überkommenen Preise erzielen, die sie ihren Berechnungen zu Grunde gelegt haben. Die Vor-

aussetzungen, unter denen an diesen Preisen festgehalten werden kann, wurden oben angegeben, und es mufs in Rücksicht gezogen werden, dafs die moderne Form der Produktion das Festhalten an diesen Preisen nicht begünstigt. Denn die auf Gewinn berechnete Produktion hat die Tendenz, die Vorräte zu vermehren, wodurch die Unterschreitung der überkommenen Preise zur Notwendigkeit wird. Der Betrieb erscheint bei gegebenen Preisen als gewinnbringend, und so vermehrt man die Anzahl der Betriebe, die Vorräte steigen und die Preise müssen weichen. Derart drängt diese Produktionsform naturgemäfs zur Herabsetzung der Preise durch Vermehrung des Angebotes, und der bei Einleitung der Produktion in Aussicht genommene Gewinn ist nicht zu erzielen. Man hat diese Tendenz für so stark gehalten, dafs man die Lehre vertreten zu müssen glaubte, die Gütermenge werde so sehr vermehrt werden, dafs der sohin sich ergebende Preis nur die Kosten samt einem gewissen Minimalgewinn ergiebt. Allein diese Ansicht ist auf Voraussetzungen gegründet, die sich nicht bewahrheiten lassen. Man mufs berücksichtigen, dafs keineswegs überall Kapital in solchen Mengen zur Verfügung steht, dafs die Zahl der Betriebe beliebig vermehrt werden kann. Auch entspricht eine schrittweise, langsame und vorsichtige Vermehrung der Produkte nicht der geteilten Form der Produktion, da jeder für sich allein operiert, sondern die Produktion überstürzt sich leicht, um dann wieder durch Jahre sich zurückzuhalten. Überdies sind die Produktionsbedingungen und die Ergebnisse der Produktion nicht so durchsichtig, dafs sie stets von allen festgestellt werden könnten.

Sicher ist dagegen, dafs die Tendenz, die Produktion auszudehnen, besteht und dafs dadurch auf eine Preisverringerung hingewirkt wird. Volles Verständnis der Preis-

erscheinungen ohne Berücksichtigung dieser Tendenz ist kaum möglich. Wie weit sie sich geltend macht, müfste sorgfältig ermittelt werden, und es bestehen offenbar sehr bedeutsame örtliche und zeitliche Differenzen. In Ländern mit wenig Kapital ist diese Tendenz schwächer als in reichen Ländern. In Zeiten grofser Krisen empfängt man den Eindruck, dafs die Verkäufer die Schätzung ihrer Güter den Käufern überlassen, in ruhigen Zeiten halten sie wieder an ihren Schätzungen fest. Würde man in Österreich-Ungarn das Tabakmonopol aufheben, so ist es fraglich, ob die jetzt vorhandenen Vorräte deshalb im Preise sinken würden. Allein nicht fraglich ist, dafs man einerseits den Tabakbau ausdehnen und die Tabakfabriken vermehren würde, so dafs sich infolge erhöhten Angebotes die Preise verringern würden. In welchem Ausmafse, dies könnte erst die Erfahrung lehren, und nichts berechtigt zu der Annahme, es würde alsbald eine solche Menge produziert werden, dafs nur der Bezug der Kosten samt Minimalgewinn möglich würde. Würde man z. B. in den Vereinigten Staaten von Amerika in die Lage kommen, an die Stelle eines Tabaksmonopols die freie Erzeugung zu setzen, so würde dort vermutlich die Produktion rascher zunehmen als bei uns.

Es wäre übrigens unrichtig anzunehmen, dafs in allen solchen Fällen notwendig eine Vermehrung des Angebotes eintreten müsse, um die Kosten herabzudrücken. Die Verkäufer können sich auch ohne diese veranlafst sehen, sofort sich ihrer Reserveschätzung zu nähern, z. B. um sich die Kundschaft zu erhalten u. s. f. Jedenfalls ist die Schätzung der zu verkaufenden Güter nach den Kosten nicht, wie man geglaubt hat, die erste, sondern sie ist die letzte Schätzung der Verkäufer.

In dieser Weise schätzen die Verkäufer ihre Güter. Die Grenzen des Preises sind die nämlichen, wie sie oben angegeben wurden, auch wenn jeder das hingegebene Gut selbst nicht gebrauchen kann. Der Preis ist nie willkürlich, sondern stets der notwendige Preis, jener Satz zwischen den verschiedenen Wertschätzungen, bei welchem einerseits der Kauf, andererseits der Verkauf schon möglich ist.

Hier ist auch noch die Frage der Preisbildung bei Monopol zu erörtern. Denn die Annahme, dafs der Monopolist Güter verkaufe, die er sämtlich gebrauchen könne, und von dieser wurde oben ausgegangen, ist unpraktisch. Bringt der Monopolist eine bestimmte Menge von Gütern auf den Markt, die er verkaufen will oder mufs, dann bildet sich der Preis genau so, wie wenn dieselbe Menge von verschiedenen Verkäufern auf den Markt gebracht worden wäre. Die Käufer stellen fest, bei welchem niedrigsten Preise der Kauf möglich ist, der Verkäufer stellt fest, bei welchem höchsten Preise der Verkauf bereits möglich ist, und damit sind die Grenzen des Preises gegeben. Entscheidend ist die Menge, die zum Verkaufe bestimmt wird, „ob aber eine bestimmte Quantität einer Ware von einem Monopolisten allein oder von mehreren Konkurrenten im Anbote zur Veräufserung gebracht wird, hat keinen Einflufs“ (Menger).

Es wäre endlich noch der Fall zu erwägen, wo ein Käufer einer Anzahl von Verkäufern, die die ausgebotenen Güter selbst nicht gebrauchen können, gegenübersteht. Hier bestimmt sich die Obergrenze des Preises durch die Wertschätzung des Käufers, er giebt für eine Teilquantität aus einem Gütervorrate höchstens soviel, als durch den Grenznutzen derselben indiziert ist. Wie tief der Preis unter diese Obergrenze sinken könne, ist nicht festzustellen, denn die Verkäufer müssen um jeden Preis verkaufen, und es

läfst sich nicht bestimmen, in welchem Ausmafse der Käufer diese Zwangslage auszunutzen vermag.

5. Die Preisbildung bei beiderseitiger Konkurrenz, wie sie im Vorstehenden dargestellt wurde, soll auf jene Fälle Anwendung finden, wo sich auf grofsen, wohlorganisierten Märkten der sogenannte wirtschaftliche Preis bildet, wenn man sich die auf längere Zeit und viele Markttage verteilte Preisbildung in einen Akt zusammengezogen denkt. Der Preis, der sich so bildet, ist ein notwendiges Produkt der Wertschätzungen der Käufer und Verkäufer; er zeigt, welchen Rang ein in bestimmter Masse vorhandenes Gut unter den sämtlichen anderen Gütern einnimmt, welcher Wert dem Gelde von den verschiedenen Klassen der Bevölkerung beigelegt wird, und ist derart ein Produkt der gesamten wirtschaftlichen Situation der Käufer. Da aber der Wert stets an bestimmten Vorräten haftet, so zeigt die Masse, in der ein Produkt auf den Markt kommt, doch auch die Existenzbedingungen des Gutes, die Leichtigkeit oder Schwierigkeit, es der Natur abzugewinnen. Der Preis ist derart auch ein Merkmal der Hindernisse, die der Erwerbung eines Gutes natürlicherweise entgegenstehen.

Dies gilt von den wirtschaftlichen Preisen. Andere Preise sind das Produkt der Übervorteilung der einen Klasse durch die andere, wieder andere das der Herrschaftsverhältnisse in der Volkswirtschaft. Man findet daneben streng gerechte Preise. Dies zu beweisen, wäre Sache jener Untersuchungen, die die Detailpreise oder die Arbeitslöhne betreffen, und liegt nicht im Rahmen dieser Arbeit. —

Als erste Aufgabe der Theorie der Preise haben wir oben die Feststellung der Bestimmungsgründe des Preises angeführt. Hier wurde nun der Versuch gemacht, diese für alle Fälle der wirtschaftlichen Preisbildung zu eruieren.

Andere als die dabei wirksamen Preisbestimmungsgründe sollen, so wurde weiter ausgeführt, gewöhnlich auch bei den sogenannten unwirtschaftlichen Preisen nicht wirksam sein. Trotzdem erfordern diese letztgenannten Preise eine besondere Untersuchung, weil bei jeder Gruppe von Preisbildungsfällen die Konfiguration der Bestimmungsgründe und deren Intensität eine andere ist. Es handelt sich auch nicht um die Feststellung der möglichen, sondern um die der wirklichen Bestimmungsgründe des Preises. Endlich treten bei der unwirtschaftlichen Preisbildung einzelne Bestimmungsgründe, die bei der wirtschaftlichen Preisbildung durch entgegenstehende Erwägungen paralysiert werden, besonders hervor, so die Rücksichtnahme auf die verschiedene Leistungsfähigkeit der Käufer, auf den dringenden Bedarf, auf die Geringfügigkeit der Umsätze u. s. f. Eine Untersuchung über die Grenzen dieser Preise wäre unpraktisch; es handelt sich vielmehr darum, die bei jeder einzelnen Gruppe besonders intensiv einwirkenden Bestimmungsgründe des Preises zu eruieren, und die jeweilige Konfiguration der Erwägungen nach Zahl und Intensität festzustellen, eine Untersuchung, die hier gleichfalls nicht beabsichtigt ist.

Bei dem Versuche der Darstellung der wirtschaftlichen Preisbildung wurde im Vorstehenden blofs von subjektiven Erwägungen ausgegangen, und es gelang, den Preis ganz aus menschlichen Erwägungen zu erklären. Die subjektive Fundierung der Preise macht diese klar und durchsichtig, und man versteht ihr Werden, sowie man ein kunstvolles Gewebe versteht, wenn man gesehen, wie sich ein Faden an den anderen reiht. Hält man daran fest, dafs der Preis im gegebenen Falle die einzig mögliche Summe aus vielen Wertschätzungen ist, und erwägt man wie es zu erklären sei, dafs der Preis bald bei der einen, bald bei der anderen

dieser Wertschätzungen steht, dann wird man die verbreiteten, aber unklaren Ansichten, der Preis sei ein Gesamturteil über die wirtschaftliche Bedeutung der Güter, richtig würdigen. Auch über die Richtigkeit der Lehren, daſs das Verhältnis der angebotenen und nachgefragten Menge oder das des Angebotes und der wirksamen Nachfrage den Preis bestimme, wird man nicht im Zweifel sein. Man wird endlich auch die Bedeutung jener Lehren richtig schätzen, die für den Stand des Preises allerdings menschliche Erwägungen als in letzter Linie entscheidend bezeichneten, allein das Wesen dieser Erwägungen und ihre Einwirkungen nicht klar darzustellen vermochten.

Durch die subjektive Lehre vom Preis ist für die Erklärung der volkswirtschaftlichen Wirklichkeit sehr viel gewonnen. Sie beantwortet die Fragen: was ist der Preis? wie bildet er sich? wie entsteht ein Preis für alle? was erklärt seinen jeweiligen Stand? Man darf aber ihre Ergebnisse nicht auf einem Gebiete suchen, das ihr fremd ist. Wäre die Wertschätzung der Güter seitens aller Menschen bekannt und unveränderlich, so würde die subjektive Lehre vom Preis eine weitgehende Kenntnis der Wirklichkeit vermitteln. Diese Voraussetzungen treffen nicht zu. Die subjektive Lehre vom Preis verweist uns also auf das Studium der wirklichen Wertschätzung und der unter den modernen Produktionsverhältnissen sich gleich bleibenden Momente, welche die Wertschätzung stets in der nämlichen Weise bestimmen, sie vermittelt also wohl das Verständnis der Wirklichkeit und hilft sie erklären, die zuletzt angedeuteten Untersuchungen würden dagegen erst die Kenntnis der hervorragendsten Thatsachen auf dem Gebiete der Preiserscheinungen liefern.

Bayerische Staatsbibliothek MÜNCHEN

BSB Bayerische StaatsBibliothek
MDZ Münchener DigitalisierungsZentrum Digitale Bibliothek

Zuckerkandl, Robert

Zur Theorie des Preises mit besonderer Berücksichtigung der geschichtlichen Entwicklung der Lehre

Leipzig 1889

Cam. 191 r
urn:nbn:de:bvb:12-bsb11577380-4